Descubra cómo reducir sus gastos, manejar sus deudas, invertir inteligentemente y alcanzar sus metas financieras

Finanzas Personales para DUMMIES®

5ª Edición

¡El Libro de Consulta para Todos!

Obtenga consejos gratis en línea en dummies.com®

¡El libro más vendido de la lista del Wall Street Journal —en versión actualizada!

Eric Tyson, MBA
Asesor financiero y autor de bestsellers

Finanzas Personales

PARA

DUMMIES®

5ª EDICIÓN

por Eric Tyson, MBA

WILEY

Wiley Publishing, Inc.

Acerca del Autor

Eric Tyson se interesó en el dinero por primera vez hace más de tres décadas. Después de que su padre perdiera su empleo en la recesión de 1973 y recibiera algo de dinero de Philco-Ford, para su jubilación, Eric trabajó con su papá para decidir cómo invertir el dinero. Unos cuantos años después, Eric fue el ganador de la feria de ciencias de su preparatoria con un proyecto sobre lo que influye en el mercado accionario. El Dr. Matin Zweig, quien lo orientó un poco, otorgó a Eric una suscripción de un año al *Zweig Forecast*, un famoso boletín informativo de inversión. Por supuesto, los padres de Eric compartieron algo del crédito con Martin por su victoria.

Después de pasar varios años como consultor administrativo de las compañías de servicios financieros de Fortune 500, Eric finalmente encontró la forma de alcanzar su sueño. Tomó los conocimientos que tenía sobre el funcionamiento de las industrias bancarias, de inversión y seguros y se dedicó a hacer que la administración de las finanzas personales fuera accesible a todos.

Hoy en día, Eric es un orador, columnista sindicalizado y escritor de libros, de mayor venta, de finanzas personales, internacionalmente aclamado. Ha trabajado y enseñado a personas de todas las condiciones financieras, por lo que conoce las preocupaciones y dudas financieras de personas como usted. A pesar de tener una maestría en administración de empresas de la Facultad de Postgrado de Negocios de Stanford y una licenciatura en Economía y Biología de la Universidad de Yale, Eric sigue siendo un maestro de la "simplificación".

Un escritor destacado de finanzas personales, su columna sindicalizada "Investor's Guide", distribuida por King Features, es leída por millones en todos los Estados Unidos, y fue un columnista premiado por el *San Francisco Examiner*. Es el autor de cinco libros financieros de mayor venta en todo el país en la serie *For Dummies* de finanzas personales, inversión, fondos mutuos, compra de casas (escrito conjuntamente), e impuestos (escrito conjuntamente). La edición anterior de este libro recibió el premio Benjamin Franklin Award por el mejor libro del año en la categoría de negocios.

Su libro más reciente, *Mind Over Money: Your Path to Wealth and Happiness* (CDS/Perseus), estudia los hábitos financieros problemáticos que adopta la gente y ofrece estrategias comprobadas para superarlos.

El trabajo de Eric ha aparecido y es citado en cientos de publicaciones locales y nacionales incluyendo *Newsweek, The Wall Street Journal, Los Angeles Times, Chicago Tribune, Forbes,* la revista *Kiplinger's Personal Finance*, *Parenting, Money, Family Money,* and *Bottom Line/Personal;* en el programa *Today Show* de la cadena NBC, y en las cadenas ABC, CNBC, PBS *Nightly Business Report,* CNN, y FOX-TV; y en la radio nacional CBS, *Sound Money* de NPR, Bloomberg Business Radio, y Business Radio Network.

Finanzas Personales Para Dummies,® 5ª Edición
Publicado por
Wiley Publishing, Inc.
111 River St.
Hoboken, NJ 07030-5774
www.wiley.com

Copyright © 2008 por Eric Tyson

Publicado por Wiley Publishing, Inc., Indianápolis, Indiana

Publicado simultáneamente en Canadá

Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte, ni registrada en, o transmitida por, un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electro óptico, por fotocopia, o cualquier otro, sin la autorización previa por escrito de los titulares del *Copyright*, bajo las sanciones establecidas en las leyes, excepto de acuerdo con lo permitido por la ley bajo las secciones 107 y 108 de la Ley del Derecho de Autor de 1976, de los EE.UU. (*United States Copyright Act*), o por retribución monetaria de acuerdo con el número de ejemplares solicitados al Copyright Clearance Center, 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923, 978-750-8400, fax 978-646-8600. Para solicitar permisos, por favor comuníquese con Legal Department, Wiley Publishing, Inc., 10475 Crosspoint Blvd., Indianápolis, IN 46256, 317-572-3447, fax 317-572-4355, o en línea en http://www.wiley.com/go/permissions.

Marcas registradas: la Editorial Wiley, los Logotipos de Wiley Publishing, For Dummies, Para Dummies, Dummies Man, A Reference for the Rest of Us!, The Dummies Way, Dummies Daily, The Fun and Easy Way, Dummies.com y otros logotipos relacionados son marcas registradas de John Wiley & Sons, Inc. y de sus compañías afiliadas en los EE.UU. y en otros países, y no pueden ser usados sin la autorización previa por escrito. Las otras marcas registradas son propiedad de sus respectivos autores. La Editorial Wiley Publishing, Inc. no está asociada con ningún producto o compañía mencionados en este libro.

RESPONSABILIDAD LIMITADA/DESISTIMIENTO DE GARANTÍA: LA EDITORIAL Y EL AUTOR NO SE HACEN RESPONSABLES NI GARANTIZAN LA EXACTITUD O INTEGRIDAD DEL CONTENIDO DE ESTA OBRA Y ESPECÍFICAMENTE SE DESISTEN DE TODAS LAS GARANTÍAS, QUE INCLUYE SIN LIMITACIONES, LA GARANTIA DE APTITUD PARA UN PROPÓSITO EN PARTICULAR. NINGUNA GARANTÍA PUEDE SER CREADA NI EXTENDIDA POR MEDIO DE SU VENTA O DEL MATERIAL DE PROMOCIÓN. LOS CONSEJOS Y ESTRATEGIAS QUE CONTIENE LA MISMA PUDIERAN NO SER LA ADECUADA PARA TODA CIRCUNSTANCIA. ESTA OBRA SE VENDE CON EL CONOCIMIENTO DE QUE LA EDITORIAL NO ESTÁ INVOLUCRADA EN OFRECER CONSEJOS LEGALES, EN CONTADURÍA U OTROS SERVICIOS PROFESIONALES. SI SE NECESITA DEL ASESORAMIENTO PROFESIONAL, ÉSTE DEBERÁ OBTENERSE POR MEDIO DEL ASESORAMIENTO DE UN PROFESIONAL COMPETENTE. NI LA EDITORIAL NI EL AUTOR PUEDEN RESPONSABILIZARSE POR DAÑOS O PERJUICIOS QUE SURJAN COMO CONSECUENCIA DE ESTA OBRA. EL HECHO DE HACER MENCIÓN AQUÍ DE CUALQUIER ORGANIZACIÓN O PÁGINA DE INTERNET Y QUE SEAN POTENCIALMENTE FUENTES DE MÁS INFORMACIÓN NO SIGNIFICA QUE EL AUTOR O LA EDITORIAL RATIFIQUEN LA INFORMACIÓN QUE ESAS ORGANIZACIONES O PÁGINAS DE INTERNET CONTEMPLEN O RECOMIENDEN. ADEMÁS DE LO ANTERIOR, LOS LECTORES DEBERÁN DARSE CUENTA QUE LOS SITIOS DE INTERNET MENCIONADOS EN ESTA OBRA PUDIERAN HABERSE MODIFICADO O DESAPARECIDO EN EL LAPSO DE TIEMPO EN EL CUAL SE IMPRIMIÓ ESTA OBRA Y AL LEERSE.

Para obtener información sobre otros productos y servicios, por favor comuníquese con nuestro Departamento de Servicio al Cliente. En los EE.UU. llame al teléfono 800-762-2974, y desde fuera del país al 317-572-3993, o envíenos un fax al 317-572-4002.

Para ayuda técnica, por favor visite la página Web www.wiley.com/techsupport.

La Editorial Wiley también publica sus libros en una gran variedad de formatos electrónicos. Algunos materiales impresos podrían no estar disponibles en formato electrónico.

Número de Control de la Biblioteca del Congreso: 2008923602

ISBN: 978-0-470-22712-1

Impreso en los Estados Unidos de América

10 9 8 7 6 5 4 3 2 1

WILEY

Dedicatoria

Dedico este libro total e irrevocablemente a mi familia, y amigos, así como a los clientes y consumidores de mi asesoría, que a fin de cuentas me han enseñado todo lo que sé sobre cómo explicar términos y estrategias financieras para que todos nos beneficiemos.

Agradecimientos del Autor

Ser un empresario conlleva retos interminables, y sin el apoyo y participación de mis buenos amigos y mentores Peter Mazonson, Jim Collins, y mi mejor amiga y esposa, Judy, no hubiera podido alcanzar todo lo que he logrado.

Mucha gente es responsable de mi interés obstinado y maníaco por entender la industria de servicios financieros y asuntos monetarios, pero gran parte de la culpa recae en mis amorosos padres, Charles y Paulina, quienes me enseñaron mucho de lo que sé, y que ha sido de utilidad en el mundo real.

También quiero agradecer a Michael Bloom, Chris Dominguez, Maggie McCall, David Ish, Paul Kozak, Chris Treadway, Sally St. Lawrence, K.T. Rabin, Will Hearst III, Ray Brown, Susan Wolf, Rich Caramella, Lisa Baker, Renn Vera, Maureen Taylor, Jerry Jacob, Robert Crum, Duc Nguyen, Maria Carmicino, y todas las amables personas en King Features por creer en mí y apoyar mis escritos y enseñanzas.

Muchas gracias a toda la gente que contribuyó con comentarios reveladores en esta edición del libro y en las anteriores, en especial a los proyectistas financieros Sheryl Garrett, Bill Urban, Barton Francis, Mike van den Akker, Gretchen Morgenson, Craig Litman, Gerri Detweiler, Mark White, Alan Bush, Nancy Coolidge, y Chris Jensen.

Y gracias a todas las maravillosas personas de la editorial, aquellas al frente y tras bambalinas, en especial Kathy Cox and Alissa Schwipps.

Reconocimientos de la Editorial

Estamos orgullosos de este libro. Por favor envíenos sus comentarios o sugerencias usando el formulario de registro disponible en la Internet en `www.dummies.com/register/`.

Entre las personas que ayudaron a colocar este libro en el mercado figuran:

Contrataciones, Editorial y Desarrollo de Publicación

Editora Jefa de Proyecto: Alissa Schwipps

(En publicaciones anteriores: Marcia L. Johnson)

Editores de Contratos: Kathy Cox, Mike Baker

Correctora de Estilo Sénior: Elizabeth Rea

Correctora de Estilo: Danielle Voirol

(En publicaciones anteriores: Greg Pearson)

Traductora: Carmen Grissel de la Torre

Coordinadora del Programa Editorial: Erin Calligan Mooney

Revisora Técnica: Sheryl Garrett, CFP®

Gerente Editorial Sénior: Jennifer Ehrlich

Gerente Editorial: Michelle Hacker

Asistentes Editoriales: Joe Niesen, Nadine Bell, David Lutton, Leeann Harney, Jennette Elnaggar

Caricaturas: Rich Tennant (`www.the5thwave.com`)

Producción

Coordinadora de Proyecto: Kristie Rees

Diseño Gráfico: Stephanie D. Jumper, Erin Zeltner

Correctores de Pruebas: Broccoli Information Management, Caitie Kelly

Índice: Broccoli Information Management

Cuerpo Editorial del Departamento de Libros de Interés General Para Dummies

Diane Graves Steele, Vicepresidenta y Editora del Departamento de Libros de Interés General Para Dummies

Joyce Pepple, Directora de Contratos del Departamento de Libros de Interés General Para Dummies

Kristin A. Cocks, Directora de Desarrollo de Productos del Departamento de Libros de Interés General Para Dummies

Michael Spring, Vicepresidente y Editor, Viajes

Kelly Regan, Directora Editorial, Viajes

Cuerpo Editorial del Departamento de Libros sobre Temas de Tecnología Para Dummies

Andy Cummings, Vicepresidente y Editor del Departamento de Libros sobre Temas de Tecnología Para Dummies/Público General

División de Producción

Gerry Fahey, Vicepresidente de la División de Producción

Debbie Stailey, Directora de la División de Producción

Un Vistazo al Contenido

Introducción 1

Parte I: Evaluación de Su Condición y Definición de Metas 9

Capítulo 1: Mejorando Sus Conocimientos Financieros 11
Capítulo 2: Evaluación de Su Condición Financiera 25
Capítulo 3: ¿A Dónde Se Va el Dinero? 47
Capítulo 4: Defina y Alcance Sus Metas 61

Parte II: Ahorre Más, Gaste Menos 85

Capítulo 5: El Manejo de las Deudas 87
Capítulo 6: Reduciendo Sus Gastos 107
Capítulo 7: Controlando los Impuestos 139

Parte III: Acumule una Fortuna Invirtiendo Inteligentemente 165

Capítulo 8: Conceptos Importantes de Inversión 167
Capítulo 9: Conozca sus Opciones de Inversión 199
Capítulo 10: Invirtiendo en Fondos Mutuos 221
Capítulo 11: Inversión en Cuentas de Jubilación 241
Capítulo 12: Inversión en Cuentas Gravables 267
Capítulo 13: Inversiones para Gastos de Educación 283
Capítulo 14: Inversión en Bienes Raíces: Su Casa y Más Allá 297

Parte IV: Seguros: Proteja Lo Que Tiene 341

Capítulo 15: Seguros: Consiga Lo Que Necesita Al Mejor Precio 343
Capítulo 16: Seguros para Usted: Vida, Incapacidad y Médico 363
Capítulo 17: Proteja Sus Activos 391

Parte V: A Dónde Acudir por Más Ayuda 407

Capítulo 18: Trabajando con Asesores Financieros 409
Capítulo 19: Administración Monetaria Computarizada 431
Capítulo 20: En El Aire y en Papel 443

Parte VI: La Parte de los Diez 451
Capítulo 21: Guía de Supervivencia para Diez Cambios de Vida 453
Capítulo 22: Diez Tácticas para Impedir el Robo de Identidad y el Fraude.....469
Glosario 475
Índice 493

Tabla de Materias

Introducción 1

Información sobre Este Libro 2
Convenciones Empleadas en Este Libro 3
Lo Que Puede Dejar de Leer 4
Suposiciones Tontas 4
Cómo Está Organizado Este Libro 5
- Parte I: Evaluación de Su Condición y Definición de Metas 5
- Parte II: Ahorre Más, Gaste Menos 5
- Parte III: Acumule una Fortuna Invirtiendo Inteligentemente 5
- Parte IV: Seguros: Proteja Lo Que Tiene 6
- Parte V: A Dónde Acudir por Más Ayuda 6
- Parte VI: La Parte de los Diez 6
- Glosario 6

Íconos Empleados en Este Libro 6
¿Y Qué Hacer Ahora? 7

Parte I: Evaluación de Su Condición y Definición de Metas 9

Capítulo 1: Mejorando Sus Conocimientos Financieros 11

Hablando de Dinero en Casa 12
El Aprendizaje de las Finanzas Personales en el Salón de Clases 14
Cómo Identificar Fuentes Fidedignas de Información 15
- Cómo reconocer falsos gurús financieros 15
- Cómo llegan a ser populares estos gurús financieros indignos 18
- Complaciendo a los anunciantes 19

Venciendo Obstáculos Reales e Imaginarios para Lograr el Éxito Financiero 21
- ¿Qué (o quién) lo detiene? 21
- Desarrollo de buenos hábitos financieros 22

Capítulo 2: Evaluación de Su Condición Financiera 25

Cómo Evitar Errores Comunes con el Dinero 26
Definiendo Su Activo Neto Financiero 28
- Totalización de sus activos financieros 28
- Descontando sus pasivos financieros 29
- A procesar los números 29
- Interpretación de los resultados de su activo neto 31

Estudio de su Puntaje y sus Reportes Crediticios 32
- Qué incluye y qué significa su información crediticia 32
- Cómo obtener sus reportes y sus puntajes crediticios 34

Cómo mejorar sus reportes y puntajes crediticios.....35
Cómo corregir errores en los reportes crediticios 36
Conozca la Diferencia Entre Una Deuda Buena y Una Mala.....37
Consumir es el camino para una deuda mala.....38
Reconocer la sobrecarga en una deuda mala.....39
Evaluación de la deuda buena: ¿puede ser demasiada? 40
El juego de la flotación con las tarjetas de crédito.....41
Análisis de sus Ahorros.....42
Evaluación de Sus Conocimientos de Inversión 44
¿Cuánto Sabe de Seguros?.....45

Capítulo 3: ¿A Dónde Se Va el Dinero? 47
Estudiemos las Causas del Gasto Excesivo 48
Acceso al crédito.....48
Uso incorrecto de las tarjetas de crédito.....49
Préstamos automovilísticos.....49
Doblegándose ante influencias externas y agendas 50
Gastar para sentirse bien 51
Análisis de Gastos.....51
Relación básica de gastos 52
Cómo llevar el registro de sus gastos en la computadora.....54

Capítulo 4: Defina y Alcance Sus Metas 61
Qué Es para Usted la "Riqueza" 61
Aceptar lo que no puede comprar el dinero.....62
Cómo mantener el equilibrio 64
Priorizar sus Metas de Ahorro 65
Conocer lo que para usted es más importante 66
Valorar las cuentas de jubilación 66
Cómo enfrentar metas contrarias 68
Construya Reservas de Emergencia 69
Ahorrar para Comprar una Casa o un Negocio.....70
Financiamiento de los Gastos para la Educación de los Hijos.....70
Ahorrar para Compras Grandes.....71
Preparándose para la Jubilación.....71
Qué necesita para jubilarse 73
Cuáles son los cimientos de la jubilación 75
Hoja de cálculo de planeación para la jubilación 80
Recuperando el tiempo perdido.....82

Parte II: Ahorre Más, Gaste Menos 85

Capítulo 5: El Manejo de las Deudas 87
Use Sus Ahorros para Reducir su Deuda de Consumo 88
Entendiendo cómo gana.....88
Pague sus deudas de consumo con dinero que no recordaba tener 89

Cómo Disminuir la Deuda Cuando No Tiene Ahorros 90
Reducción de la tasa de interés de su tarjeta de crédito 90
Entienda todos los términos y condiciones de la tarjeta de crédito 91
Destruya sus tarjetas de crédito 92
Descubra las tarjetas de débito: lo mejor de ambos mundos 93
Acudiendo a Agencias de Asesoría Crediticia 95
Cuidado con los consejos tendenciosos de las agencias de asesoría crediticia 95
Haga preguntas y evite programas de manejo de deudas 96
Declaración de Bancarrota 97
Cuáles son los beneficios de la bancarrota 98
Aceptación de las desventajas de la bancarrota 99
Descifrando las nuevas leyes de bancarrota 101
Elegir entre el Capítulo 7 el 13 102
Asesoría para declararse en bancarrota 103
Ponga un Alto al Ciclo de Gastos-y-Deudas de Consumo 103
Cómo resistir la tentación del crédito 103
Identificación y tratamiento de una compulsión 104

Capítulo 6: Reduciendo Sus Gastos 107

Cómo Encontrar las Claves para Gastar Exitosamente 107
Vivir de acuerdo a sus posibilidades 108
Busque el mejor valor 108
Elimine gastos excesivos 112
Dé la espalda al crédito de consumo 114
Presupueste para Impulsar Sus Ahorros 114
Reduciendo sus Gastos: Las Estrategias de Eric 115
Administración del costo de la comida 116
Ahorrando en la vivienda 119
Reduzca los gastos de transportación 122
Reduzca sus costos de energía 126
Controle los costos de la ropa 127
Saldando su deuda 127
Disfrutar con responsabilidad las diversiones y la recreación 128
Disminuya sus cuotas telefónicas 130
Tecnología: gastar sabiamente 131
Reduciendo gastos de cuidado personal 132
Cómo reducir gastos profesionales 133
Considerar el valor de las subscripciones a publicaciones 134
Administración de los gastos médicos 135
Elimine adicciones costosas 136
Cuide las primas de seguros 137
Recorte sus impuestos 138

Capítulo 7: Controlando los Impuestos 139

Conozca los Impuestos que Paga 139
Enfóquese en el total de impuestos que paga 140
Reconozca la importancia de las tasas marginales de impuestos 141

Definición del ingreso gravable 142
Tenga presente el segundo sistema tributario: el impuesto mínimo alterno 143
Reducción de los Impuestos sobre la Renta por Empleo 144
Contribuciones a planes de jubilación 144
Transfiera una parte de sus ingresos 145
Incremente sus Deducciones 146
Selección de deducciones estándar o detalladas 146
Compra de bienes raíces 148
Intercambio de deuda de consumo por deuda hipotecaria 148
Contribución a caridades 149
No olvide las cuotas de registro del automóvil y el seguro estatal 150
Deducción de gastos misceláneos 150
Deducción de gastos de empleo por cuenta propia 151
Reducción de Impuestos sobre Ingreso de Inversiones 154
Invierta en fondos de inversión en activos del mercado monetario y bonos libres de impuestos 154
Selección de otras inversiones de impuestos amigables 155
Haciendo que sus ganancias sean de largo plazo 155
¿Todavía vale la pena invertir en cuentas de jubilación? 156
Uso de los Alivios Tributarios Educativos 157
Recibiendo Ayuda de los Recursos Fiscales 158
Ayuda del IRS 158
Guías de preparación y consejo 159
Software y sitios de Internet 159
Contratación de ayuda profesional 159
Cómo Manejar una Auditoría 161
Cómo preparase para la auditoría 162
Cómo sobrevivir el día del juicio final 163

Parte III: Acumule una Fortuna Invirtiendo Inteligentemente 165

Capítulo 8: Conceptos Importantes de Inversión 167
Defina Sus Metas 167
Qué Son las Inversiones Primarias 168
Un vistazo a las inversiones de préstamos 168
Estudio de las inversiones de propiedad 170
Cómo Evitar Instrumentos y Comportamientos de Apuesta 171
Abandone los futuros, las opciones y otros derivados 171
Olvide la compraventa en un mismo día o daytrading 172
Qué Son los Rendimientos de Inversión 173
Determine el Riesgo de las Inversiones 174
Comparación de los riesgos de las acciones y los bonos 174
Enfóquese en los riesgos que pueda controlar 176
Conozca las inversiones de bajo riesgo y rendimientos altos 176

Diversifique Sus Inversiones....177
Distribuya la riqueza: asignación de activos....179
Asignación de dinero a largo plazo....180
Conserve sus asignaciones: no compre y venda....182
Inversión de sumas globales vía la premediación de costos....183
Reconozca las Diferencias entre las Compañías de Inversión....185
Enfóquese en las mejores compañías....186
Lugares que debe evitar....187
Viendo a través de los Ojos de los Expertos que Predicen el Futuro....193
Boletines informativos de inversión....193
Gurús financieros....194
Algunos Consejos Financieros para Terminar....196

Capítulo 9: Conozca sus Opciones de Inversión....199

Inversiones Lentas y Estables....199
Transacciones/cuentas de cheques....200
Cuentas de ahorro y fondos de mercado monetario....200
Bonos....201
Acumule una Fortuna con Vehículos de Propiedad....203
Acciones....203
Cómo hacer fortuna con los bienes raíces....210
Invirtiendo en pequeños negocios (y en su vida profesional)....215
Fuera del Camino Andado: Inversiones de Toda Clase....218
Metales preciosos....218
Anualidades....219
Artículos de colección....219

Capítulo 10: Invirtiendo en Fondos Mutuos....221

Beneficios de los Fondos Mutuos....221
Conozca los Varios Tipos de Fondos....223
Fondos de inversión en activos monetarios....224
Fondos de renta fija....225
Acciones ordinarias....225
Equilibrando bonos y acciones: fondos híbridos....226
Fondos globales, internacionales y estadounidenses....227
Fondos en índice....228
Fondos especializados (por sector)....230
Cómo Seleccionar los Mejores Fondos Mutuos....231
Lectura de prospectos y reportes anuales....231
Mantenga costos bajos....232
Evalúe el historial de rendimiento....235
Evalúe la reputación del administrador y la familia de fondos....235
Evalúe la afabilidad tributaria....236
Determine sus necesidades y sus metas....237
Cómo Descifrar el Desempeño de su Fondo....237
Dividendos....238
Ganancias de capital....239
Cambios en el precio de las acciones....239
Evaluación y Venta de sus Fondos....240

Capítulo 11: Inversión en Cuentas de Jubilación 241
Una Mirada a los Diferentes Tipos de Cuentas de Jubilación 242
Planes patrocinados por la empresa de trabajo 242
Planes para quienes trabajan por cuenta propia 246
Cuentas individuales de jubilación (IRAs) 249
Anualidades: una inversión extraña 250
Distribución de Su Dinero en Planes de Jubilación 252
Dando prioridad a las contribuciones de jubilación 253
Apertura de una cuenta de jubilación 253
Distribución del dinero cuando la empresa para la que trabaja elije las opciones de inversión.....254
Distribución de dinero en planes diseñados por usted 258
Transferencia de Cuentas de Jubilación 261
Transferencia de cuentas que usted controla 261
Moviendo el dinero de un plan de empresa.....264

Capítulo 12: Inversión en Cuentas Gravables 267
Comencemos 268
Liquidar deudas con intereses altos.....268
Aproveche los alivios tributarios.....269
Cómo Funcionan los Impuestos en Sus Inversiones 269
Fortalezca Sus Reservas de Emergencia.....270
Cuentas bancarias y cooperativas de crédito 270
Fondos mutuos del mercado monetario 271
Inversiones a Largo Plazo (Unos Cuantos Años o Más).....274
Defina sus horizontes de tiempo.....275
Bonos y fondos de renta fija 276
Certificados de depósito (CDs) 279
Acciones y acciones ordinarias.....280
Anualidades.....280
Bienes raíces 281
Inversiones en negocios pequeños.....281

Capítulo 13: Inversiones para Gastos de Educación 283
Funcionamiento del Sistema de Ayuda Financiera.....284
Manejo de las cuentas de jubilación.....285
Manejo del dinero a nombre de los niños.....285
Manejo del patrimonio inmobiliario y de otros bienes 288
Estrategias para Pagar los Gastos de Educación.....288
Estimado de los costos universitarios 289
Establezca metas realistas de ahorro 289
Consejos para obtener préstamos, subsidios y becas 291
Fondos Educativos de Inversión.....293
Inversiones buenas: fondos mutuos sin gastos administrativos....293
Inversiones malas.....293
Inversiones que se pasan por alto 294

Capítulo 14: Inversión en Bienes Raíces: Su Casa y Más Allá 297
Eligiendo entre Comprar o Rentar 298
Determine su línea de tiempo 298
Determine lo que puede solventar 298
Calcule cuánto puede pedir prestado 300
Comparación de los costos de ser propietario contra rentar 301
Considere los costos de renta a largo plazo 304
Las ventajas de rentar 306
El Financiamiento de Su Casa 306
Conozca los dos tipos más importantes de hipotecas 307
Cómo elegir entre hipotecas de tasa fija y de tasa ajustable 308
Comparando hipotecas de tasa fija 310
Revisión de las hipotecas de tasa ajustable (ARMs) 313
Evite la depresión del enganche 317
Comparación de las hipotecas a 15 y 30 años 318
Encuentre al mejor prestamista 320
Aumente sus posibilidades de aprobación 322
Cómo Encontrar La Propiedad Correcta 324
¿Condominio, casa adosada, casas en cooperativa o independientes? 324
Amplíe sus horizontes 325
Investigue los precios reales de venta 326
Estudie la zona 326
Trabajando con los Corredores de Bienes Raíces 326
Identifique los conflictos de intereses 327
Cualidades que debe buscar en un corredor de bienes raíces 328
Prepare la Negociación 330
Negociaciones básicas 331
Lleve a cabo una inspección antes de comprar 332
Recuerde el seguro de las escrituras y las cuotas de garantía en depósito 333
Después de Comprar 334
Refinanciamiento de la hipoteca 334
Seguro de vida hipotecario 336
¿Es una buena idea la hipoteca reversible? 337
La venta de su casa 338

Parte IV: Seguros: Proteja Lo Que Tiene 341

Capítulo 15: Seguros: Consiga Lo Que Necesita Al Mejor Precio . . .343
Conozca Mis Tres Leyes para Comprar Seguros 344
Ley I: Asegure lo grande; no se preocupe por lo pequeño 344
Ley II: Compre cobertura amplia 349
Ley III: Compare y compre sin intermediarios 352
Cómo Manejar Los Problemas de Seguros 355
Qué hacer cuando le niegan cobertura 356
Cómo obtener lo que le corresponde cuando presenta una reclamación 357

Capítulo 16: Seguros para Usted: Vida, Incapacidad y Médico 363
Proteja a Sus Seres Queridos: Seguro de Vida.....364
Determine qué tan grande tiene que ser el seguro de vida que compre.....364
Comparación entre el seguro de vida a término y el de valor en efectivo.....367
Tome una decisión.....370
La compra de un seguro a término.....371
Cómo deshacerse de un seguro de vida de valor en efectivo.....372
Compra de un seguro de vida con valor en efectivo.....373
Esté Preparado para lo Impredecible: Seguro de Incapacidad.....374
Determine si necesita la cobertura.....374
Determine qué tan grande debe ser su seguro de incapacidad...375
Identifique otras características que necesita en un seguro de incapacidad.....376
Dónde comprar un seguro de incapacidad.....377
Obtenga El Cuidado que Necesita: Seguro Médico.....379
Cómo elegir el mejor plan de gastos médicos.....379
La compra de un seguro de gastos médicos.....382
Cómo lidiar con el rechazo de las aseguradoras.....384
Seguro de gastos médicos para jubilados.....385

Capítulo 17: Proteja Sus Activos 391
Asegure El Lugar en El Que Vive.....391
Cobertura de vivienda: el costo de reconstruir.....392
Cobertura de pertenencias: para sus cosas.....393
Seguro de responsabilidad civil: cobertura para cuando otros tienen un accidente.....393
Seguro contra inundaciones y terremotos: protección contra la Madre Naturaleza.....394
Deducibles: el costo que paga con una reclamación.....395
Descuentos especiales.....395
Compra de un seguro de propietario de casa o de arrendatario....396
Bases de Un Seguro Automovilístico.....397
Responsabilidad civil frente a lesiones corporales/ daños a propiedad privada.....397
Responsabilidad civil automovilística no asegurada o infraasegurada.....398
Deducibles.....399
Descuentos especiales.....399
Cobertura de cosas pequeñas que puede evitar.....400
La compra de un seguro automovilístico.....401
Protección de Mega-Responsabilidad Civil: Seguro Paraguas.....401
No Se Lo Puede Llevar: Planeación Testamentaria.....402
Testamentos, testamentos en vida y poderes notariales médicos.....402
Cómo evitar la legalización de un testamento a través de fideicomisos testamentarios.....404
Reducción de impuestos de sucesión.....405

Parte V: A Dónde Acudir por Más Ayuda 407

Capítulo 18: Trabajando con Asesores Financieros 409
Evalúe Sus Opciones de Administración Financiera 409
Los negligentes 409
Hágalo usted mismo.....410
Contratación de ayuda financiera 411
Contratar o No a Un Asesor Financiero.....413
Cómo puede ayudarlo un buen asesor financiero 414
Por qué los asesores no son para todo el mundo.....415
Las Frustraciones de Encontrar a Buenos Asesores Financieros.....416
Identifique los conflictos de intereses.....416
Problemas regulatorios 421
Cómo Localizar a Un Buen Asesor Financiero 421
Solicite referencias personales.....421
Busque asesores a través de asociaciones 424
Entrevista con Asesores Financieros: Haga Las Preguntas Correctas....425
¿Qué porcentaje de sus ingresos proviene de las cuotas de sus clientes y cuánto de comisiones?.....425
¿Qué porcentaje de las cuotas pagadas por los clientes se destina a la administración corriente de dinero contra la planeación financiera por hora? 426
¿Cuál es su cuota por hora?.....427
¿También ofrece servicios fiscales o legales?.....427
¿Qué experiencia laboral y educativa lo califica para ser un asesor financiero?.....427
¿Alguna vez ha vendido sociedades limitadas, opciones, futuros o materias primas?.....428
¿Tiene seguro de responsabilidad civil (errores y omisiones)?...428
¿Puede proporcionarme referencias de clientes con necesidades similares a las mías?.....429
¿Puede proporcionarme estrategias específicas y recomendaciones sobre productos que pueda implementar por mi cuenta si así lo decido? 429
¿Cómo se maneja la implementación?.....430
Aprenda de los Errores de Otros 430

Capítulo 19: Administración Monetaria Computarizada 431
Evaluación de Programas Computacionales y Sitios de Internet 431
Totalización de los beneficios del software financiero 432
Navegando con cuidado por Internet.....433
Ejecutar Tareas Monetarias Mediante La Computadora.....435
Pago de cuentas y seguimiento de su dinero 436
Planeación de su jubilación 437
Preparación de impuestos 437
Investigación de inversiones 438
Compra-venta en línea.....439

Búsqueda y lectura de publicaciones....439
Compra de seguros de vida....440
Preparación de documentos legales....441

Capítulo 20: En El Aire y en Papel....443
Estudiando Los Medios Masivos de Comunicación....443
¿El objetivo es alarmar o informar?....444
¿Qué valores están enseñando?....444
Adoración a los expertos profetas....445
Clasificación de los Programas Financieros de Radio y Televisión....445
Cómo Encontrar los Mejores Sitios de Internet....446
Manejo de Periódicos y Revistas....447
Confíe en los Libros....448
Cómo funciona el negocio de la publicación de libros....448
Los mejores libros....449

Parte VI: La Parte de los Diez....451

Capítulo 21: Guía de Supervivencia para Diez Cambios de Vida....453
Comenzando: Su Primer Empleo....454
Cambio de Trabajo o Profesión....455
Casarse....456
Comprar una Casa....458
Tener Hijos....459
Abrir un Negocio Pequeño....461
Encargarse del Cuidado de sus Padres....462
Divorcio....463
Tener un Golpe Inesperado de Suerte....465
Jubilarse....466

Capítulo 22: Diez Tácticas para Impedir el Robo de Identidad y el Fraude....469
Reserve las Discusiones Telefónicas para Sus Amigos....470
Nunca Responda a Correos Electrónicos que Soliciten Información....470
Revise Sus Estados Financieros Mensuales....471
Guarde Todos Sus Recibos....471
Cierre Cuentas de Crédito Innecesarias....471
Revise con Regularidad Sus Reportes de Crédito....472
Congele Sus Reportes de Crédito....472
Mantenga Información Personal Fuera de Sus Cheques....473
Proteja Su Computadora y Sus Archivos....473
Proteja Su Correo....473

Glosario....475

Índice....493

Introducción

Si sus conocimientos financieros son limitados, probablemente usted no tiene la culpa. El curso de iniciación a las finanzas no se ofrece en las escuelas, no lo dan en la preparatoria y ni siquiera en las mejores universidades y programas de postgrado. Deberían de hacerlo. (Por supuesto, si así fuera, yo no podría escribir libros divertidos y útiles como éste, ¡o quizá usarían este libro en el curso!)

La gente sigue cometiendo los mismos errores financieros una y otra vez, posponer decisiones y falta de planeación, hacer stos innecesarios, caer víctima de vendedores financieros y estrategias de venta, falta de información suficiente antes de tomar decisiones financieras importantes, entre otros. Este libro puede evitar que caiga en las mismas trampas y lo puede encaminar por los mejores senderos.

Por injusto que parezca, la búsqueda de ayuda para resolver sus problemas financieros tiene numerosas trampas. Este mundo está plagado de asesoría financiera mala y tendenciosa. Como consejero financiero de profesión, y ahora como escritor, constantemente escucho y veo las consecuencias de un mal asesoramiento. Por supuesto que en cada profesión hay manzanas podridas, pero demasiadas de las personas que se hacen llamar "consejeros financieros" tienen conflictos de intereses y un nivel de competencia inadecuado.

Con mucha frecuencia, el asesoramiento financiero ignora el cuadro entero y se enfoca un una inversión limitada. Ya que el dinero no es un objetivo en sí mismo, sino una parte de la vida, este libro lo ayudará a conectar sus metas y retos financieros con el resto de su vida. Es necesario tener una amplia comprensión de las finanzas personales para incluir todas las áreas de la vida financiera: gastos, impuestos, ahorro e inversión, seguros, y planeación para metas importantes como educación, la compra de una casa y la jubilación.

Incluso si usted entiende las bases financieras, pensar en sus finanzas de manera integral puede ser difícil. Algunas veces se está demasiado cerca de la situación para ser objetivo. Al igual que la organización de su escritorio o casa (o desorganización, según sea el caso), sus finanzas pueden reflejar la historia de su vida más que reflejar un plan completo para su futuro.

Seguramente usted es una persona ocupada, a quien que no le alcanzan las horas del día para hacer todo lo que quisiera. Por lo tanto, quiere saber cómo hacer un diagnóstico de su situación financiera en forma eficiente (y sin sufrimientos) y determinar qué es lo que debe hacer. Desafortunadamente, después de identificar las estrategias financieras adecuadas para usted, seleccionar productos financieros específicos en el mercado puede ser una pesadilla. Literalmente hay miles de opciones de inversión, seguros y préstamos de donde escoger. Estamos frente a un ejemplo claro de ¡sobrecargo de información!

Para complicar más las cosas, es probable que se entere de la mayoría de los productos a través de la publicidad que puede ser engañosa, si no totalmente falsa. Por supuesto se anuncian algunas muy buenas compañías con una ética irrefutable, pero también lo hacen aquellas que están más interesadas en convertir sus ahorros y sueldo, ganado con esfuerzo, en ganancias para ellas. Y quizá ya no estén cuando usted las necesite.

Usted quiere conocer los mejores lugares para acudir según sus circunstancias, así que este libro incluye recomendaciones específicas probadas. También sugiero a dónde ir si necesita mayor información y ayuda.

Información sobre Este Libro

¡Usted tomó una sabia decisión al escoger una copia de *Finanzas Personales Para Dummies,* 5ª Edición! Se han impreso más de 1,5 millones de copias de ediciones anteriores de este libro, y como puede ver por las notas al frente de este libro, lectores y críticos por igual quedaron satisfechos con esas ediciones. Este libro también recibió el reconocido premio Benjamin Franklin Award por mejor libro del año en la categoría de negocios.

Sin embargo, nunca descanso en mis laureles. Por lo que el libro que tiene en sus manos refleja más trabajo arduo y le ofrece el material más reciente para enfrentar sus dilemas financieros personales.

Estos son algunas de las actualizaciones que puede notar al recorrer las páginas de este libro:

- Cobertura de leyes de impuestos nuevas y revisadas y la manera de aprovecharlas mejor.
- La información más reciente sobre Seguridad Social y Medicare (seguro medico de los Estados Unidos), y lo que significa para la forma en que tiene que prepararse para su jubilación.
- Recomendaciones actualizadas de inversión, en especial en las áreas de fondos mutuos/otras inversiones administradas y bienes raíces, en la Parte III del libro.

- Cobertura mejorada de gastos inteligentes, que incluye encontrar la mejor manera de comprar en Internet, minimización de cuotas bancarias y servicio deficiente, cómo enfrentar costos más altos de energía, comer sano sin gastar una fortuna, y gastar de manera inteligente en tecnología.
- Un análisis completo de las nuevas leyes de bancarrota y las mejores formas de reducir y eliminar la plaga financiera de la deuda de consumo.
- Cobertura adicional de formas inteligentes de usar el crédito, entender los reportes de crédito y cómo mejorarlos.
- Mayor cobertura de opciones de ahorro para educación y alivios tributarios y el impacto que tienen en la ayuda financiera.
- Recomendaciones actualizadas sobre dónde conseguir los mejores precios en seguros y cobertura ampliada al prepararse para desastres naturales.
- Detalles actualizados de cómo evitar el robo de identidad y otros fraudes.
- Cobertura ampliada y actualizada de recursos financieros (en especial recursos en línea).
- Lo último en consejos para simplificar su vida financiera y cómo transmitir este conocimiento a sus seres queridos.

Además de contener mucha información actualizada, otra gran característica de este libro es que, si quiere, lo puede leer completo, o puede leer cada capítulo por separado sin tener que leer lo anterior, lo cual es bueno si tiene mejores cosas que hacer con su tiempo libre. (Las útiles referencias cruzadas lo dirigen a la parte del libro en donde encontrará mayor información sobre un tema en particular.) Este libro también es muy buen material de lectura si va a estar sentado en un lugar por mucho tiempo (evite el baño del avión por el bien del resto de los pasajeros).

Convenciones Empleadas en Este Libro

Para ayudarlo a navegar las aguas de este libro, he establecido algunas convenciones:

- Usé *itálicas* para dar énfasis e identificar palabras nuevas o términos que defino.
- Usé **negritas** para indicar la parte de acción de una serie de pasos y para enfatizar palabras claves o frases en enumeraciones con puntos gruesos.
- Escribí todas las direcciones de Internet en tipo `monofont` para su fácil identificación.

Lo Que Puede Dejar de Leer

He escrito este libro para que pueda encontrar información fácilmente y para que ésta sea fácil de entender. Y aunque me gustaría pensar que quiere leer hasta la última palabra escrita entre las dos portadas, hice que fuera fácil para usted identificar material que puede "saltarse". Esta información, aunque interesante, no es esencial que la conozca:

- **Textos en recuadros:** Los recuadros son los cuadros sombreados de gris que aparecen aquí y allá. Incluyen información y observaciones útiles pero no es necesario que los lea.
- **Cualquier cosa con un icono de Información Técnica:** Esta información es interesante pero no crítica para la comprensión del tema en cuestión.

Suposiciones Tontas

Al escribir este libro, hice algunas suposiciones acerca de usted, querido lector:

- Usted busca asesoramiento experto en temas financieros importantes, como salir de una deuda de consumo de interés alto, planear objetivos importantes o invertir, y quiere respuestas rápidas.
- O quizá quiera un curso intensivo en finanzas personales y está buscando un libro que pueda leer de portada a portada para ayudarlo a reforzar conceptos financieros importantes y le permita tener una idea más clara sobre finanzas.
- O tal vez está cansado de recoger montones de cuentas por pagar, recibos y correo basura cada vez que los niños persiguen al gato alrededor de la casa y quiere usar este libro como pisapapeles.

Hablando en serio, este libro es lo suficientemente básico para ayudar a un novato a enfrentarse a asuntos financieros complicados. Pero los lectores con mayores conocimientos encontrarán retos al pensar en sus finanzas de una nueva manera e identificarán áreas para mejorar. Revise la Tabla de materias para darse una idea capítulo por capítulo de lo que ofrece este libro. También puede buscar un tema en particular en el índice. O puede pasar algunas páginas y comenzar por el principio: Capítulo 1.

Cómo Está Organizado Este Libro

Este libro está organizado en seis partes, cada una cubre un área importante de sus finanzas personales. Los capítulos dentro de cada parte abordan temas específicos en forma detallada. Esto es un resumen de lo que puede encontrar en cada parte.

Parte I: Evaluación de Su Condición y Definición de Metas

Esta parte explica cómo diagnosticar su salud financiera actual y explora las razones comunes de la existencia de lagunas en sus conocimientos financieros personales. Todos tenemos sueños y metas, por lo que en esta parte, también lo animo a pensar sobre sus aspiraciones financieras (y personales) y a determinar cuánto debe de estar ahorrando si algún día quiere jubilarse o alcanzar otras metas importantes.

Parte II: Ahorre Más, Gaste Menos

La mayoría de la gente no tiene montones de dinero extra. Por lo tanto, esta parte le enseña cómo determinar en qué se le está yendo el dinero y le dice cómo disminuir sus gastos. El Capítulo 5 está dedicado a ayudarlo a liberarse de la carga de una deuda de consumo de interés alto (como la de la tarjeta de crédito). También le doy consejos específicos para reducir su carga tributaria.

Parte III: Acumule una Fortuna Invirtiendo Inteligentemente

Ganar y ahorrar dinero no es fácil, por lo que debe tener cuidado cuando se trata de invertir lo que ha trabajado tanto por ganar (o ¡esperado tanto tiempo para heredar!). En esta parte, le ayudo a escoger inversiones sabiamente y lo ayudo a entender los riesgos de inversión, desempeños y mucho más. Le explico las opciones de inversión más importantes y mejores. Recomiendo estrategias específicas e inversiones para usar en cuentas de retiro con y sin refugio fiscal. También hablo de la compra, venta e inversión de bienes raíces, así como de otras inversiones para acumular fortuna.

Parte IV: Seguros: Proteja Lo Que Tiene

Los seguros son una parte importante de su vida financiera. Desafortunadamente para la mayoría de la gente, los seguros son un tema terriblemente aburrido y complicado. Pero quizá pueda despertar su interés en este tema esotérico al decirle que probablemente está pagando más de lo necesario por sus seguros y que quizá no tenga la cobertura adecuada para su situación. Esta parte le dice todo lo que siempre ha querido saber (está bien, todo lo que *nunca* quiso saber pero que de todos modos debe conocer) sobre cómo comprar el mejor seguro al mejor precio.

Parte V: A Dónde Acudir por Más Ayuda

Conforme aumentan sus conocimientos financieros, surgen más preguntas y problemas. En esta parte, explico a dónde ir y qué hay que evitar cuando busca información y consejo financiero. También hablo sobre la contratación de un asesor financiero así como de recursos de investigación impresos, en los medios y en Internet.

Parte VI: La Parte de los Diez

Los capítulos en esta parte lo pueden ayudar a enfrentar cambios de vida importantes y a protegerse del problema, cada día más común, del robo de identidad.

Glosario

El mundo del dinero está repleto de lenguaje especializado o jerga, así que le dará gusto saber que este libro incluye un extenso glosario de términos financieros que no se explican con la misma frecuencia que se dicen.

Íconos Empleados en Este Libro

Los iconos en este libro le ayudan a encontrar información en particular que puede ser de utilidad para usted:

Este hombrecito con cara de sabio aparece junto a las explicaciones que no son críticas si lo que quiere es entender los conceptos básicos y obtener respuestas a sus dudas financieras. Puede ignorar estas secciones con toda confianza, pero si las lee tendrá un conocimiento financiero mejor y más profundo. Esta información también le será de mucha ayuda si alguna vez participa en un programa de concursos, y si se queda atorado en un elevador con un sabio en finanzas.

Este blanco señala recomendaciones estratégicas para sacar el mayor provecho de su dinero (por ejemplo, pagar la deuda de su tarjeta de crédito con lo que ganó en la lotería).

Este icono muestra los mejores productos financieros en las áreas de inversiones, seguros y demás. Estos productos pueden ayudarlo a poner en práctica mis recomendaciones estratégicas.

Este icono señala información que debe recordar.

Este icono muestra cosas que hay que evitar y señala errores comunes que la gente comete cuando administra sus finanzas.

Este icono lo alerta sobre fraudes y sinvergüenzas que buscan aprovecharse de la gente.

Este icono le dice cuando debe considerar investigar más sobre el tema. No se preocupe, yo le explico qué buscar y qué esperar.

¿Y Qué Hacer Ahora?

Este libro está organizado de tal manera que siempre encontrará información completa del tema que busca sin necesidad de seguir un orden. Por ejemplo, ¿quiere un consejo sobre cómo disminuir su deuda? Vea el Capítulo 5. Si está

interesado en estrategias de inversión, consulte la Parte III. Puede utilizar la Tabla de Materias para encontrar categorías amplias de información o el índice para buscar algo más específico.

Si no está seguro de lo que quiere hacer, comience con la Parte I. Le proporciona toda la información básica necesaria para evaluar su situación financiera e indica el lugar en donde puede encontrar información más detallada para mejorarla.

Parte I

Evaluación de Su Condición y Definición de Metas

"¿No es ese nuestro contador?"

En esta parte . . .

Discuto conceptos que son la base de una buena administración de finanzas personales. Se entera por qué no conocía estos conceptos antes (y a quién culpar por esto). Se someterá a un examen físico financiero (muy suave) para diagnosticar su salud económica actual, y mostrarle cómo identificar a dónde se está yendo el dinero, que con tanto esfuerzo, ha ganado. También le muestro cómo entender y mejorar su reporte y su puntaje crediticios y cómo prepararse para alcanzar sus metas financieras.

Capítulo 1

Mejorando Sus Conocimientos Financieros

En Este Capítulo

- Un vistazo a lo que sus padres y otras personas le enseñaron sobre el dinero
- Aprendiendo a administrar el dinero en el salón de clases
- Investigación en libros (y otras fuentes): ¿Qué tan confiables son?
- Cómo vencer obstáculos financieros reales e imaginarios

Desafortunadamente, la mayoría de la gente no sabe cómo administrar sus finanzas personales porque no se le enseñó. Quizá sus padres evitaban hablar sobre dinero frente a los niños, y casi ninguna escuela preparatoria o universidad ofrece siquiera un curso que enseñe esta habilidad vital necesaria durante toda la vida.

Algunas personas tienen la fortuna de aprender la clave del éxito financiero en casa, con amigos conocedores, y con buenos libros como este. Otros nunca la aprenden o lo hacen por el camino difícil, cometiendo errores costosos. La gente que no sabe comete más errores, y entre más errores se cometan, más dinero se pierde. Además de los enormes costos financieros, está la carga emocional de no sentirse en control de sus propias finanzas. El estrés elevado y la ansiedad van de la mano con la falta de control de su dinero.

Este capítulo analiza en dónde aprende la gente sobre finanzas y lo ayuda a decidir si sus conocimientos actuales lo están impulsando o deteniendo. Descubrirá cómo mejorar sus conocimientos financieros y cómo tomar la responsabilidad de sus finanzas, cómo estar a cargo y reducir la ansiedad sobre el dinero. Después de todo, usted tiene cosas más importantes por que preocuparse como ¿qué hay de cenar?

Hablando de Dinero en Casa

Yo fui afortunado porque mis padres me inculcaron la importancia de la administración de las finanzas personales. Mamá y Papá me enseñaron muchas cosas que han sido invaluables a lo largo de mi vida, y éstas incluyen firmes principios sobre ganar, gastar y ahorrar dinero. Mis padres deben de haber sabido cómo hacer esto, porque criaron a una familia de tres niños con (por lo general) un salario modesto. Ellos conocían la importancia de aprovechar al máximo lo que se tiene y transmitir esta habilidad básica a los hijos.

En muchas familias, sin embargo, el dinero es un tema tabú, los padres no hablan sinceramente con sus hijos acerca de las limitaciones, realidades y detalles de sus presupuestos. Algunos padres con los que he hablado piensan que el tema del dinero es para adultos y a los niños no se les debe involucrar para que puedan seguir disfrutando de su niñez. En varias familias, los niños escuchan hablar de dinero *sólo* cuando surge un desacuerdo o una crisis financiera. Y así comienza el ciclo perjudicial en que los niños asocian dinero y administración financiera con algo negativo.

En otros casos, con la mejor de las intenciones, pasan sus malos hábitos de administración monetaria. Por ejemplo, quizá usted aprendió, de uno de sus padres, a comprar cosas para levantarse el ánimo. O quizá fue testigo de la búsqueda maniaca, por parte de uno de sus parientes, de un negocio o ideas financieras que lo hicieran rico de manera instantánea. Con esto no quiero decir que no debe de escuchar a sus padres, pero en el área de las finanzas personales, como en cualquier otra, consejos y ejemplos familiares erróneos pueden ser problemáticos.

Piense en dónde aprendieron sus padres a administrar el dinero, y luego considere si usted ha tenido el tiempo, la energía o la inclinación para estudiar varias opciones antes de tomar una decisión. Por ejemplo, si no investigaron lo suficiente o tenían información errónea, quizá sus padres piensan que los bancos son los mejores lugares para invertir dinero, o que comprar acciones es como ir a Las Vegas. (Puede encontrar los mejores lugares para invertir su dinero en la Parte III de este libro.)

A veces, los padres tienen el enfoque correcto, pero los hijos se van al otro extremo por rebelarse. Por ejemplo, si sus padres gastaban el dinero con cuidado y atención, y algunas veces se sintió privado de algo, usted tenderá a hacer lo contrario, se comprará regalos caros en cuanto tenga dinero extra en sus manos.

Ignorancia financiera: una situación costosa

La falta de auto-dominio en la administración de las finanzas personales no sólo causa mucha ansiedad, sino también serios problemas. Considere las siguientes estadísticas, que son una lección para todos:

- Los estudios muestran que menos del 20 por ciento de la generación de la posguerra ahorra de manera adecuada para su jubilación, y una cuarta parte de los adultos entre los 35 y los 54 años ni siquiera ha *comenzado* a ahorrar para el retiro.
- Uno de cada dos matrimonios en los Estados Unidos termina en divorcio. Los estudios muestran que el desacuerdo financiero es una de las causas de desavenencia marital. En una encuesta conducida por la revista *Worth* y el despacho de investigación de mercado Roper/Starch, las parejas admiten que el dinero es la causa principal de sus discusiones (tres veces más que su vida sexual). Y un sorprendente 57 por ciento de los encuestados estuvieron de acuerdo con la afirmación de que "En cada matrimonio, el dinero, a la larga, se convierte en el asunto más importante".
- Menos del 10 por ciento de los adultos americanos entienden claramente lo que es un 401 (k) como para explicárselo a alguien más. Menos de uno en cuatro puede explicar lo que es un bono municipal.
- Sólo 8 por ciento de los inversionistas sabían que no hay ninguna agencia u organización que lo "asegure en contra de la pérdida de dinero como resultado de un fraude en su cartera de inversiones", según la encuesta hecha por la Corporación Protectora para el Inversionista Accionario y el Fideicomiso para la Protección al Inversionista (IPT).
- Cerca del 80 por ciento de los consumidores no saben cómo funciona el período de gracia de una tarjeta de crédito. Un porcentaje aún más grande no entiende que en compras nuevas hechas con tarjetas de crédito que tienen deudas pendientes los intereses se comienzan a acumular *de inmediato*.
- El 53 por ciento de las personas a quienes se les aplicó una prueba de inversiones de opción múltiple no sabían que el rendimiento total era la mejor medida del desempeño de un fondo mutuo.

Aunque usted y yo no podemos cambiar lo que el sistema educativo y sus padres le enseñaron o no acerca de las finanzas personales, ahora tiene la habilidad de descubrir lo que necesita saber para manejar sus finanzas.

Si tiene hijos, estará de acuerdo que los niños son en verdad maravillosos. No subestime su potencial o los mande al mundo sin las habilidades que necesitan para ser adultos productivos y felices. Cómpreles unos buenos libros de finanzas cuando se vayan a la universidad o comiencen a trabajar.

El Aprendizaje de las Finanzas Personales en el Salón de Clases

En las escuelas, el principal problema con la educación en finanzas personales es la falta de clases, no que los niños ya conozcan la información o que las habilidades sean muy complejas de entender.

Nancy Donovan enseña finanzas personales a su clase de matemáticas de quinto año como una forma de ilustrar cómo se usan las matemáticas en el mundo real. "Los estudiantes escogen una profesión, encuentran trabajos y calculan los impuestos que tendrán que pagar y el monto de su sueldo. También tienen que rentar un departamento y hacer un presupuesto mensual", explica Donovan. "A los estudiantes les gusta, y los padres de familia me han comentado lo sorprendidos que están con la cantidad de información financiera que sus hijos pueden manejar". Donovan también hace que sus estudiantes inviertan US$10.000 dólares (en dinero de juguete) y que sigan el desempeño de sus inversiones.

Es de sentido común, insistir que las escuelas enseñen las bases de las finanzas personales. Debemos de enseñar a nuestros hijos cómo manejar el presupuesto de una casa, la importancia de ahorrar dinero para metas futuras, y las consecuencias de gastar en exceso. Desafortunadamente, sólo unas cuantas escuelas ofrecen clases como las de Donovan. En la mayoría de los casos, las finanzas personales no se enseñan.

En las pocas escuelas que ofrecen un curso que tenga algo que ver con finanzas personales, la clase es, generalmente, de economía (y ésta es optativa). Un director de preparatoria que conozco opina, "Se enseña teoría arcaica, y no beneficia en nada a los estudiantes en su preparación para el mundo real". Por experiencia personal en varios cursos universitarios de economía, entiendo la preocupación del director.

Algunas personas alegan que enseñar las bases de las finanzas a los niños es responsabilidad de los padres. Sin embargo, este sentimiento bien intencionado es lo único con lo cual que contamos hoy en día, y para la gran mayoría no está funcionando. En algunas familias, la ignorancia financiera ha pasado de generación en generación.

Debemos aceptar que la educación se recibe en la casa, en la calle y en las escuelas. Por lo tanto, las escuelas tienen que aceptar su parte de responsabilidad en la enseñanza de esta habilidad. Sin embargo, si usted tiene hijos, recuerde que a nadie le importa tanto como a usted o tiene mayor capacidad para enseñar esta importante habilidad para la vida, como lo es la administración personal del dinero.

Cómo Identificar Fuentes Fidedignas de Información

Algunas personas saben que no son genios financieros, por lo que estudian o piden ayuda a un asesor. Debido a que hay numerosas trampas en el camino, y como los riesgos son tan grandes cuando se elije a un asesor, dediqué el Capítulo 18 al negocio de la planeación financiera y a decirle lo que tiene que saber para evitar que lo engañen.

Leer es bueno. Leer es fundamental. Pero leer para aprender a administrar el dinero puede ser peligroso si se es novato. Las fuentes populares de información, que aparentemente son confiables, en ocasiones presentan información no fidedigna como lo explico en las siguientes secciones.

Cómo reconocer falsos gurús financieros

Antes de seguir los consejos financieros de alguien, investigue su trayectoria, incluyendo su experiencia profesional y su educación. No importa si los consejos vienen de un asesor, un escritor, un presentador de un programa de televisión o un reportero financiero.

Si no puede encontrar la información fácilmente, esto puede ser una alerta de peligro. La gente que tiene algo que esconder o que no puede respaldar sus actos, no promueve mucho su pasado.

Por supuesto, sólo porque alguien tiene una trayectoria aparentemente impresionante no significa que tiene la mejor de las intenciones al manejar los intereses de sus clientes, o que ha sido honesta en relación a sus aptitudes. El periodista de la revista *Forbes* William P. Barret presentó un análisis revelador sobre las credenciales y aptitudes que decía tener la autora Suze Orman:

> "Además de los libros y otras regalías, las ganancias de Orman vienen principalmente de la venta de seguros —que reciben mayor atención en su libro que las acciones o los bonos. . . . La portada de su video dice que tiene '18 años de experiencia en instituciones importantes de Wall Street'. De hecho tiene 7. Los casi '1.000 clientes nuevos al año' anunciados en la página de Internet de su editorial son sencillamente seguidores que hacen preguntas por correo".

Cuando salió el artículo de *Forbes*, el publicista de Orman trató de desacreditarlo e hizo parecer que la revista había criticado falsamente a Orman. Como respuesta el *San Francisco Chronicle*, que es el periódico de mayor publicación en San Francisco, de donde Orman es originaria, tomó el artículo de *Forbes* y publicó otro artículo escrito por Mark Veverka en su columna "Street Smarts", que corroboraba la historia de *Forbes*.

Veverka desglosó el artículo de *Forbes* punto por punto y le dio a la compañía de Orman y al despacho de relaciones públicas numerosas oportunidades para desmentir la información, pero no lo hicieron. Este es un comentario de Verveka sobre el contacto que tuvo con ellos:

> "Si quieres que se cuente tu lado de la historia, tienes que contestar a las llamadas telefónicas de los reporteros. Pero, ¡no! No hubo respuesta".
>
> ". . . El viernes, 6 de diciembre, el publicista de Orman dijo que ese día mandarían por fax una respuesta escrita al artículo de *Forbes* y a la columna 'Street Smarts'. Sin embargo, no se envió ningún fax. Me dejaron plantado dos veces".
>
> "En lo que se estaba convirtiendo en un esfuerzo extraordinario por ser justo, hice varias llamadas en los días siguientes a Orman Financial y al publicista, pidiendo una entrevista con Orman o una respuesta oficial. Si Orman no había inventado los años que pasó en Wall Street, o dejado expirar su licencia como consejera de negociación de bienes tangibles, seguramente podíamos aclarar todo esto, ¿o no?"
>
> "Y con todo, no hubo respuesta. Cero. El 17 de diciembre, llamé otra vez. Finalmente, literalmente, en el último segundo, una mujer que se identificó como la 'consultora' de Orman, me llamó para hablar 'de manera no oficial' sobre la columna. Lo que terminó haciendo fue criticar fuertemente el artículo de *Forbes* y mi columna pero no con el objetivo de que esto se publicara. Lo que es más importante, no ofreció ninguna respuesta oficial a las acusaciones hechas por el escritor veterano de *Forbes,* William Barrett. Debo decir, fue un increíble intento, carente de profesionalidad, de enredar las cosas, y lo dice alguien a quien lo han enredado los peores".

Incluso en estos casos no siempre pueden aceptarse las credenciales y habilidades que alguien dice tener, porque algunas personas mienten. No se puede identificar a los mentirosos por la forma en que se ven, su género o su edad. Sin embargo, disminuirá las posibilidades de un engaño siendo escéptico. Pueden identificarse una gran cantidad de charlatanes en el campo de las publicaciones por lo que son si se usa el sentido común al estudiar algunas de sus increíbles afirmaciones.

Un libro de finanzas que estuvo en la lista de los más vendidos (*Fortuna sin riesgo*, de Charles Givens) aconseja "Compre un seguro de incapacidad sólo si su salud es mala o es propenso a los accidentes". Haciendo a un lado el pequeño detalle de que ninguna compañía de seguros (que quiera tener ganancias) le va a vender una póliza de incapacidad cuando esté enfermo, ¿cómo sabe cuándo va a ser propenso a los accidentes? Los problemas de salud y los accidentes automovilísticos causan muchas incapacidades que no se pueden anticipar ¡a menos que su horóscopo lo prevenga!

Algunas fuentes de información, como los seminarios de inversión de Wade Cook, lo atraen con la promesa de rendimientos desproporcionados. El mercado de valores ha generado rendimientos anuales del 10 por ciento a largo plazo. Sin embargo, Cook, que era chofer de taxi, promueve sus seminarios como un "curso intensivo de dos días, animado, participativo y activo, para aprender a tener enormes rendimientos en el mercado de valores. Si no está recibiendo rendimientos del 20% al mes ó 300% al año en sus inversiones, usted necesita estar aquí". (Me parece que yo lo necesito, ¡al igual que todos los administradores de inversiones e inversionistas particulares que conozco!)

Los seminarios "hágase rico rápido" de Cook, que cuestan más de US$6.000 dólares fueron tan exitosos atrayendo gente que su compañía comenzó a cotizar en la bolsa a finales de la década de los noventa y generó ingresos anuales de más de US$100 millones.

Las "técnicas" de Cook incluían la compra y venta de acciones y opciones de acciones, después de períodos cortos de participación de semanas, días o hasta horas. Sus estrategias de negociación pueden describirse como técnicas basadas en un análisis técnico, es decir, graficando los movimientos del precio de una acción y su historial de volumen, y luego haciendo predicciones basadas en esas gráficas.

Los peligros de seguir un enfoque que favorece las negociaciones a corto plazo con el atractivo de ganancias importantes son muchos:

- Las comisiones de los corredores que tendrá que facturar serán altísimas.
- En ocasiones, cuando la compra y venta de acciones a corto plazo genera una ganancia, usted paga tasas ordinarias de impuesto sobre la renta en lugar de la tasa de ganancia baja de capital para inversiones que se conservan más de 12 meses.
- No va a tener grandes ganancias —al contrario. Si se apega a este enfoque, tendrá rendimientos menores a los valores promedio del mercado.

- Será un manojo de nervios. Este tipo de negociación es similar a apostar, no a invertir. Déjese atrapar y perderá más que dinero —puede perder también el amor y el respeto de su familia y amigos.

Si los seguidores de Cook en verdad estuvieran ganando rendimientos del 300 por ciento anual como lo anuncian sus seminarios, ¡cualquier inversionista que empezara con sólo US$10.000 dólares ingresaría a la lista de los más ricos del mundo (antes que Bill Gates y Warren Buffet) en sólo 11 años!

Cómo llegan a ser populares estos gurús financieros indignos

Usted se preguntará cómo Givens y Cook se hicieron tan famosos a pesar de las obvias fallas en sus consejos. Givens aprovechó su talento con los medios de comunicación y de autopromoción a través de sus seminarios. Uno de los problemas con los medios masivos de comunicación es que los charlatanes consiguen buena publicidad porque varios miembros de los medios no tienen idea de las finanzas, y les gusta una buena historia. Así que los charlatanes carismáticos, consiguen todas las formas de publicidad gratis, los nombran en los periódicos, y los invitan a numerosos programas de radio y televisión.

Miles de personas fueron a los seminarios conducidos por Givens, en parte por la credibilidad que Givens creó a través de sus presentaciones en los medios. Gracias a testimonios de estos mismos miembros de los medios, se sabe que, a varios inversionistas ingenuos, Givens les vendían productos, a través de su organización, que llevaban una comisión muy grande, incluyendo sociedades limitadas riesgosas.

Veamos el caso de Helen Giszczak, una secretaria jubilada de 69 años. Ella invirtió casi dos terceras partes de sus modestos ahorros de toda la vida en sociedades limitadas, que según dice, los socios de Givens se las describieron como “quizá las inversiones más conservadoras que conocemos”. Pero algunas de sus sociedades limitadas terminaron en banca rota, mientras que las otras perdieron mucho de su valor.

Helen Giszczak se presentó en el programa televisivo de *Donahue* con John Allen, un corredor de inversiones convertido en abogado de valores que la ayudó a demandar a la organización de Givens para recuperar su dinero. Después de un largo diálogo con Giszczak y Allen, Phil Donahue le preguntó a Helen cómo una persona inteligente como ella había caído en un engaño como ese. Ella contestó, “Estuvo en este programa y en el de Oprah. Ustedes le dieron credibilidad. Ustedes lo patrocinaron gratis”.

Por otro lado, Wade Cook, promocionaba sus seminarios a través de comerciales informativos y otros tipos de publicidad, incluyendo anuncios de radio en noticieros de prestigio. Los altos rendimientos del mercado bursátil de la década de los años noventa hicieron que la avaricia volviera a estar de moda. (Mi experiencia ha sido que hay más avaricia cerca de los mercados altos que de los bajos.)

Los fiscales generales de varios estados demandaron a la compañía de Cook y buscaron obtener millones de dólares en reembolsos para los consumidores. Las demandas alegaban que la compañía mintió sobre su historial de inversión (no es de sorprenderse —¡esta compañía decía que usted podía obtener 300 por ciento anual en acciones!).

La compañía de Cook resolvió las demandas estatales y de la Comisión Federal de Comercio (FTC, por sus siglas en inglés) en su contra al acceder a dar a conocer de manera precisa su historial en futuras promociones y entregar reembolsos a los consumidores a quienes se les engañó con promesas de rendimientos exagerados.

Según un reporte noticioso de *Bloomberg News*, la compañía de Cook informó que perdió un asombroso 89 por ciento de su propio dinero en la compra y venta de acciones durante el pasado año fiscal. Como Deb Borter, director de la División de Valores del Estado de Washington y presidente de la Asociación de Administradores de Valores de Norte America comentó: “O Wade no es capaz de adherirse su propio sistema, que según dice es fácil de seguir, o el sistema no funciona”.

No asuma que alguien que tiene algo que vender, y que está recibiendo buenas críticas y mucha publicidad, va a velar por su bienestar. Ese “gurú” quizá sea muy bueno para relacionarse con la prensa y para promoverse. Es cierto que los programas de opinión y los medios en general pueden proporcionar información útil sobre una serie de temas, pero siempre aparecerán manzanas podridas. Estas manzanas podridas quizá no lo parezcan de entrada. De hecho, pueden engañar a la gente durante años antes de que finalmente se les descubra. Por favor repase la Parte V que habla sobre las fuentes en las que puede confiar y aquellas que lo pueden llevar a la ¡ruina!

Complaciendo a los anunciantes

Miles de publicaciones y medios de comunicación —periódicos, revistas, sitios de Internet, radio, televisión y demás— reparten consejos financieros y perspectivas. Aunque muchos de estos “prestadores de servicios” reciben una ganancia de los subscriptores, casi todos dependen —en algunos casos, totalmente (en especial en Internet, la radio y la televisión)— del dinero de los anunciantes. Aunque la publicidad es una parte necesaria del capitalismo, los anunciantes pueden contaminar y, a veces, dictar el contenido de lo que leemos, escuchamos y vemos.

Considere este caso de una publicación no financiera —la revista *Modern Bride.* Las revista *Harper's* consiguió una carta apologética (a la que humorísticamente tituló "Amar, Honrar y Obedecer a nuestros anunciantes") que el director de publicidad de modas de *Bride's* mandó a los anunciantes de la revista. El siguiente es un extracto de esa carta:

> "*Bride's* recomienda que sus lectores (consumidores jóvenes) regateen, pidan prestado el fondo o la crinolina, y comparen los precios de los catálogos de zapatos, y dice a sus lectoras que quizá el esmoquin del novio sea gratis. Es difícil de entender porqué *Bride's* sintió la necesidad de publicar esta información. Con 57 años de experiencia en publicidad y apoyo a la industria nupcial, *Bride's* pudo y debió ser más sensible hacia los comerciantes minoristas a quienes dice servir. Todos los que estamos en el negocio nupcial debemos concentrarnos en proyectar a los comerciantes minoristas de servicios nupciales completos con un enfoque más positivo".

Entiendo porqué la escritora del criticado artículo de *Bride's* sugirió estrategias de ahorro a sus lectoras —¡estaba tratando de darles información y consejos útiles! Ahora bien, cartas reveladoras como ésta son difíciles de encontrar, así que ¿cómo usted, un consumidor de información financiera, puede distinguir las buenas publicaciones de las tendenciosas? Después de escribir y trabajar para varias publicaciones, y observar el modo de actuar de aún más, he desarrollado algunas ideas sobre el tema.

Asegúrese de considerar qué tan dependiente es una publicación o medio de comunicación de la publicidad. Me he dado cuenta que las publicaciones, radio y televisión llamadas "gratis" son las que con más frecuencia crean conflictos de intereses al complacer a los anunciantes. (Las tres obtienen sus ganancias de la publicidad.)

Mucho de lo que hay en Internet también está orientado a la publicidad. Varios de los sitios de inversión en Internet ofrecen asesoramiento sobre acciones individuales. De manera interesante, estos sitios obtienen la mayor parte de sus ganancias de las firmas bursátiles en línea, que buscar reclutar clientes, lo suficientemente ingenuos, como para pensar que seleccionar sus propias acciones es la mejor manera de invertir. (Consulte la Parte III para mayor información sobre sus opciones de inversión.)

Cuando lea varias publicaciones, vea la televisión, o escuche la radio, fíjese cuán orientados al consumidor están estos medios. ¿Siente que van a velar por su bienestar? Por ejemplo, si muchos fabricantes de automóviles se anuncian, ¿acaso los medios de comunicación le dicen cómo ahorrar cuando compra un auto, o la importancia de comprar uno que esté al alcance de su presupuesto? ¿O están creando, principalmente, una publicación o transmisión accesible para los anunciantes?

Venciendo Obstáculos Reales e Imaginarios para Lograr el Éxito Financiero

Quizá sabe que debe vivir sin salirse de su presupuesto, comprar y mantener inversiones sólidas a largo plazo, y tener seguros apropiados con buena cobertura; sin embargo, no puede lograrlo. Todos sabemos lo difícil que es acabar con hábitos que se tienen de años atrás. La tentación de gastar está presente en todos lados. Los anuncios muestran a gente atractiva y popular disfrutando de los frutos de su trabajo —un auto nuevo, vacaciones exóticas, y una casa lujosa.

Quizá se sentía limitado por sus tacaños padres cuando era joven, o quizá esté cansado de su vida y quiere experimentar la aventura de comprar cosas nuevas. Piensa que si tan sólo la hiciera en grande con una o dos inversiones, podría volverse rico rápidamente y hacer todo lo que siempre ha querido en la vida. En lo concerniente a desastres y catástrofes, eso les pasa a otros, no a usted. Además, quizá se entere con anticipación de problemas que se van a presentar, así que estará preparado ¿o me equivoco?

Sus emociones y tentaciones pueden vencerlo. Por supuesto, parte de administrar exitosamente sus finanzas es aceptar sus debilidades y las consecuencias de sus comportamientos. Si no lo hace, quizá termine siendo esclavo de un trabajo sin futuro para poder pagar su adicción a gastar. O puede que pase más tiempo con sus inversiones que con su familia y amigos. Sucesos inesperados lo pueden dejar en una situación financiera difícil; los desastres y catástrofes pueden ocurrirle a cualquiera y en cualquier momento.

¿Qué (o quién) lo detiene?

Una variedad de obstáculos personales y emocionales pueden impedirle hacer los mejores movimientos financieros. Como explico anteriormente en este capítulo, la falta de conocimientos financieros (derivada de la carencia de una educación financiera personal) puede interferir en la toma de buenas decisiones.

Pero he visto a algunas personas atrapadas en la trampa sicológica de pensar que sus problemas financieros tienen otra causa. Por ejemplo, algunas personas piensan que todos nuestros problemas de adultos tienen origen en la niñez, y en la forma en que fuimos criados. Supuestamente, comportamientos como el abuso de substancias, adicción a las tarjetas de crédito, e infidelidad sexual son causados por nuestras raíces.

No quiero menospreciar el impacto negativo que ciertos antecedentes pueden tener en la tendencia de algunas personas de tomar malas decisiones durante sus vidas. Explorar el pasado personal ciertamente puede brindar algunas claves sobre las cosas que afectan a cada quien. Dicho eso, somos adultos que tomamos decisiones y adoptamos comportamientos que modifican nuestras vidas y las de los demás. No debemos culpar a nuestros padres por nuestra propia incapacidad para planear nuestros futuros financieros, vivir dentro de nuestras posibilidades y hacer inversiones sólidas.

Algunas personas también tienden a tomar el no ganar más como la causa de sus limitaciones financieras. Estas personas piensan que si tan sólo sus ingresos fueran mayores, sus problemas financieros (y personales) desaparecerían.

Mi experiencia al trabajar y hablar con personas de diversas procedencias económicas, me ha enseñado que lograr el éxito financiero —y más aún, la felicidad personal— no tiene nada que ver con cuanto gana una persona, sino lo que hace con lo que tiene. Conozco a personas ricas financieramente, que son pobres emocionalmente aunque tienen todos los bienes materiales que desean. De igual forma, conozco a personas que están felices, satisfechas y son emocionalmente ricas, aunque financieramente luchan día a día.

Los norteamericanos —incluso aquellos que no han tenido una vida "fácil" deberían de pensar que tienen muchas cosas por las que ser felices y estar agradecidos como: tener una familia que los quiere; amigos que se ríen de sus chistes sin gracia; la libertad de ir al cine, jugar o leer un buen libro; una voz privilegiada, sentido del humor, no ser calvos.

Desarrollo de buenos hábitos financieros

Una vez que entienda los conceptos básicos y sepa dónde comprar los mejores productos financieros cuando los necesita, pronto verá que una buena administración de las finanzas personales no es más complicada que otras cosas que hace regularmente, como atarse las agujetas de los zapatos e ir a trabajar todos los días.

Sin importar su sueldo, puede hacer que su dinero rinda más si practica buenos hábitos financieros y evita cometer errores. De hecho, entre menos gane, es más importante que aproveche su sueldo y sus ahorros (porque no puede darse el lujo de esperar a que llegue el siguiente mega-cheque que resolverá sus problemas).

Más y más industrias están sujetas a la competencia global, por lo que más que nunca necesita estar alerta financieramente. La seguridad de un contar con un empleo va en declive; los despidos y reentrenamiento para nuevos trabajos está en aumento. Trabajar 30 años para una compañía y retirarse con un reloj de oro y una pensión de por vida es cada vez menos frecuente, así como lo es no tener problemas con la computadora.

Hablando de las pensiones de compañías, las probabilidades son que trabaje para un patrón que hace que usted pague por su propia jubilación en lugar de que él lo haga. No sólo necesita ahorrar el dinero, tiene que decidir cómo invertirlo. El Capítulo 11 puede ayudarlo a entender las inversiones en cuentas de jubilación.

Las finanzas personales abarcan más que sólo administrar e invertir dinero. También incluyen hacer que todas las piezas de su vida financiera embonen; significa salir de su ignorancia financiera. Igual que al planear sus vacaciones, administrar sus finanzas personales significa formar un plan para darle el mejor uso a su limitado tiempo y dinero.

Las estrategias financieras personales inteligentes no tienen nada que ver con el género, raza o estado civil. Todos necesitamos administrar nuestras finanzas sabiamente. Algunos aspectos de la administración financiera se vuelven menos o más importantes en diferentes etapas de la vida, pero en general, los principios siguen siendo los mismos para todos.

Conocer las respuestas correctas no es suficiente. Tiene que practicar buenos hábitos financieros así como lo hace con otros como cepillarse los dientes. No se agobie. Conforme lea este libro, haga una pequeña lista de las órdenes financieras y comience a trabajar. A lo largo del libro, enfatizo maneras de vencer tentaciones y mantener el control sobre su dinero en lugar de dejarse llevar por sus emociones y que el dinero sea quien lo domine. (Hablo de los problemas financieros comunes en el Capítulo 2.)

Lo que haga con su dinero es un asunto muy personal y confidencial. En este libro, trato de guiarlo de manera que pueda mantener una buena salud financiera. No tiene que hacer todo —sólo lo que le convenga, y entienda los pros y los contras de sus opciones. Pero a partir de este día, por favor no cometa los errores que son fáciles de evitar o pase por alto las buenas estrategias que presento en el libro.

Si es joven, felicidades por pensar a futuro y darse cuenta del enorme valor de invertir en su educación financiera personal. Cosechará los frutos en los años venideros. Pero incluso si no es tan joven, seguramente tiene muchos años por delante para aprovechar al máximo el dinero que tiene actualmente, el que va a ganar, e incluso ¡el que puede heredar!

A través de nuestro viaje, espero retar e incluso cambiar la forma en la que piensa sobre el dinero y sobre la toma de decisiones financieras personales importantes —y a veces hasta del significado de la vida. No, no soy un filósofo, pero sí sé que el dinero —para bien, pero con más frecuencia para mal— está conectado con muchas otras partes de nuestras vidas.

Capítulo 2

Evaluación de Su Condición Financiera

En Este Capítulo

- Identificación de activos, pasivos, y activo neto (financiero)
- Solicitud (y corrección) de sus reportes crediticios
- Entendiendo su puntaje crediticio
- Qué es una deuda buena, una deuda mala y una deuda muy grande
- Calculando su tasa de ahorros
- Evaluación de sus conocimientos en inversiones y seguros

¿Qué tan buena es su condición financiera? Quizá ya conozca una parte o todas las malas noticias. O quizá las cosas no están tan mal como parecen.

¿Cuándo fue la última vez que se sentó rodeado de todos sus documentos financieros personales e hizo un inventario de su situación financiera en general, incluyendo una revisión de sus gastos, ahorros, metas futuras y seguros? Si es como la mayoría de la gente, quizá nunca haya hecho este ejercicio o ya pasó mucho tiempo desde que lo hizo por última vez.

Este capítulo lo guía a través de un *examen financiero* para ayudarlo a detectar los problemas de su condición financiera actual. Pero no se obsesione con los "problemas". Véalos como lo que son, oportunidades para mejorar su situación financiera. De hecho, entre más áreas de mejora pueda identificar, mayor será su potencial para crear una verdadera fortuna y alcanzar sus metas financieras y personales.

Cómo Evitar Errores Comunes con el Dinero

Es mejor la detección temprana de los problemas financieros, así como los de condición (una vida sana ayuda mucho). Estos son algunos problemas financieros personales comunes que he visto en mi trabajo como asesor financiero:

- **Falta de planeación:** Los seres humanos nacimos para posponer. Por eso tenemos fechas límites (como el 15 de abril) —y extensiones de plazos (¿necesita otros seis meses para terminar su declaración de impuestos?). Desafortunadamente quizá no tenga fechas límite con sus finanzas en general. Puede dejar que las deudas se acumulen en la tarjeta de crédito, o puede dejar sus ahorros en una inversión terrible durante años. Puede pagar impuestos más altos, dejar huecos en la cobertura de su jubilación y seguros, y pagar de más por productos financieros. Por supuesto que planear sus finanzas no es tan divertido como planear sus vacaciones, pero si lo hace podrá tomarse más días de vacaciones. Consulte el Capítulo 4 para información sobre cómo determinar metas financieras.
- **Gastar de más:** La aritmética simple lo ayuda a determinar que ahorro es la diferencia entre lo que se gana y lo que se gasta (¡asumiendo que no gasta más de lo que gana!). Para aumentar su sus ahorros, tiene que trabajar más (¡nunca!), incrementar sus poder de ahorro mediante una mejora en su educación o en su trabajo, conocer a una familia rica que lo quiera heredar, o gastar menos. Para la mayoría de nosotros, especialmente a plazo corto, economizar es la clave para ahorrar más y tener más. Consulte el Capítulo 3 para darse cuenta a dónde se está yendo su dinero; el Capítulo 6 le da consejos sobre cómo reducir sus gastos.
- **Comprar con un crédito de consumo:** Incluso con el beneficio de las tasas actuales de intereses bajos, tener una deuda mensual en su tarjeta de crédito o comprar un auto a crédito significa que aún más de sus ganancias futuras van a estar destinadas al pago de sus deudas. Comprar a crédito lo induce a gastar más de los que tiene. El Capítulo 5 habla de los problemas crediticios y de deudas.
- **Demorar el ahorro para la jubilación:** La mayoría de la gente dice que se quiere jubilar a los 65 o antes. Pero para lograr esto, se necesita ahorrar una cantidad considerable de sus ingresos (como un 10 por ciento) comenzando desde este momento. Entre más se demore para

empezar a ahorrar para su jubilación, más difícil será alcanzar su meta. Y pagará mucho más en impuestos para empezar si no aprovecha los beneficios tributarios de invertir a través de ciertas cuentas de jubilación. Para mayor información sobre la planeación de la jubilación, consulte los Capítulos 4 y 11.

- **Caer presa de verborreas de ventas financieras:** Los grandes negocios que no pueden esperar a que se reflexione un poco o que se tenga una segunda opinión, por lo general son desastres potenciales. ¡Un ingenuo puede nacer a cada minuto, pero un vendedor con mucha labia está listo para atraparlo a cada segundo! Aléjese de las personas que lo presionen a tomar una decisión, le prometan altos rendimientos de inversión, y carezcan del entrenamiento y experiencia adecuada para ayudarlo. Para conocer los conceptos básicos de las inversiones y qué tipo de inversiones evitar, consulte el Capítulo 8.
- **No hacer la tarea:** Para conseguir el mejor negocio, compare, lea críticas, y escuche consejos de terceras personas objetivas. También tiene que revisar las referencias y los historiales para que no contrate asesores incompetentes, interesados o fraudulentos. (Para conocer más sobre cómo contratar asesores financieros, vea el Capítulo 18.) Pero con todos los distintos productos financieros disponibles, tomar decisiones financieras informadas se ha convertido en una tarea abrumadora. Yo le ayudo en gran parte de la investigación que tiene que hacer con las recomendaciones de este libro. También explico lo que tiene que investigar en adición y cómo hacerlo.
- **Tomar decisiones basadas en los sentimientos:** Después de un cambio fuerte de vida (por ejemplo después de perder su trabajo o un divorcio), o cuando se siente presionado, es muy vulnerable a tomar una decisión financiera equivocada. Quizá el valor de sus inversiones bajó. O quizá teme que a causa de su reciente divorcio no va a poder jubilarse cuando planeaba, así que vierte miles de dólares en algún producto financiero exótico. Tómese su tiempo y no se deje llevar por las emociones. En el Capítulo 12, explico cómo manejar los cambios de vida importantes tomando en cuenta las modificaciones que tiene que hacer a su situación económica.
- **No separar el grano de la paja:** En cualquier área con la que no está familiarizado corre el riesgo de seguir el consejo de alguien que piensa que es un experto pero que en realidad no lo es. Este libro le enseña cómo separar la paja de los hechos financieros. (Vaya al Capítulo 20 para tener información de cómo evaluar los consejos financieros de los medios de comunicación.) Usted es la persona más capaz para administrar sus finanzas personales. ¡Infórmese y confíe en usted mismo!

- **Exponerse a riesgos catastróficos:** Es vulnerable si usted y su familia no tienen seguros para pagar pérdidas financieras devastadoras. La gente que no cuenta con una reserva de ahorros y una red de apoyo puede acabar en la calle. Mucha gente no tiene la suficiente cobertura de seguros para reemplazar sus ingresos. No espere a pasar por una tragedia para saber si tiene la suficiente cobertura en seguros. Consulte la Parte IV para saber más sobre seguros.
- **Enfocarse mucho en el dinero:** Hacer mucho énfasis en ganar y ahorrar dinero puede distorsionar su perspectiva sobre lo que es importante en la vida. El dinero no es la primera o la segunda prioridad en la vida de una persona feliz. Su salud, su relación con la familia y los amigos, el estar satisfecho con su vida profesional, y tener intereses gratificantes debe ser más importante.

La mayoría de los problemas se pueden remediar con el tiempo con cambios en su comportamiento. (Eso es de lo que trata el resto del libro.)

Definiendo Su Activo Neto Financiero

El activo neto financiero es un barómetro importante de su condición monetaria. Éste indica la capacidad que tiene de alcanzar metas financieras importantes como comprar una casa, jubilarse y hacer frente a gastos inesperados o pérdida de ingresos.

El activo neto financiero no tiene absolutamente nada que ver con su valor como ser humano. No es una prueba. No tiene que comparar sus cifras con las de su vecino. El activo neto financiero no es el marcador de la vida.

El *activo neto* es la diferencia entre sus activos y sus pasivos financieros:

```
Activos financieros – Pasivos financieros = Activo neto
```

Las siguientes secciones le indican cómo determinar esos números.

Totalización de sus activos financieros

Un *activo financiero* es dinero real o una inversión que puede convertirse en dinero físico para comprar cosas ahora o en un futuro.

Comúnmente, los activos financieros incluyen el dinero de sus cuentas bancarias, acciones, bonos y cuentas de fondos mutuos (consulte la Parte III,

que trata sobre las inversiones). También cubren el dinero que tiene en cuentas de jubilación (incluyendo aquellas del trabajo) y el valor de cualquier negocio o bienes raíces del que sea propietario.

Por lo general recomiendo que no incluya su residencia cuando totaliza sus activos financieros. Inclúyala sólo si piensa venderla algún día o vivir del dinero que tiene invertido en ella (quizá tomando una hipoteca inversa, más información en el Capítulo 14). Si planea algún día aprovechar el patrimonio inmobiliario (la diferencia entre el valor de mercado y cualquier deuda sobre la propiedad), sume esa porción del patrimonio, que piensa utilizar, a su lista de activos.

Los activos también incluyen los beneficios de la Seguridad Social y el pago de la pensión (si su compañía cuenta con este plan) que recibirá en un futuro. Estos valores, con frecuencia, se cotizan en dólares al mes, en lugar del valor de la suma global. Más adelante explico cómo contabilizar estos beneficios mensuales cuando haga la cuenta de sus activos financieros.

Artículos de consumo —como su auto, guardarropa, estéreo y colección de vinos— *no* se consideran activos financieros. Sé que si se toman en cuenta, el valor de sus activos *parece* mayor (y algunos programas financieros computacionales lo animan a considerarlos como activos), pero no puede vivir de ellos a menos que los venda.

Descontando sus pasivos financieros

Para llegar a al activo neto financiero, debe descontar los *pasivos financieros* de sus activos. Al determinar sus pasivos, incluya dinero que ha pedido prestado a familiares y amigos —¡a menos que no se los vaya a pagar! Incluya la deuda hipotecaria de su casa *sólo* si consideró el valor de su casa como un activo. También incluya cualquier deuda sobre otro tipo de inmueble —sin pretexto alguno (porque consideró el valor de la inversión de bienes raíces como un activo).

A procesar los números

La Tabla 2-1 puede utilizarse para determinar sus activos financieros. Escríbalos en los espacios indicados, a menos que tenga la intensión de prestar este libro, no creo que quiera hacer del conocimiento público su situación financiera. ***Nota:*** Vea la Tabla 4-1, en el Capítulo 4 para determinar sus beneficios de Seguridad Social.

Tabla 2-1	Sus Valores Financieros	
Cuenta		***Valor***
Ahorros y cuentas de inversión (incluyendo cuentas de jubilación):		
Ejemplo: Cuenta de ahorro		US$5.000
_____		US$_____
_____		US$_____
_____		US$_____
_____		US$_____
_____		US$_____
_____		US$_____
	Total =	US$_____
Beneficios ganados que pagan un ingreso mensual de jubilación:		
Pensiones del trabajo		US$_____ / mensual
Seguridad Social		US$_____ / mensual
		× 240*
	Total =	US$_____
Total Activos financieros (sume los dos totales) =		US$_____

** Para convertir los beneficios que le pagarán al mes en un monto total, y para simplificar, asuma que pasará 20 años jubilado. (¡Piense en dos décadas de dedicarse a la buena vida —viajar, convivir con sus hijos, consentir a sus nietos, comenzar otra profesión, o simplemente vivir de los frutos de su cosecha!) Para hacerlo más fácil, multiplique por 240 (12 meses al año, por 20 años) los beneficios que recibirá mensualmente por su jubilación. La inflación puede reducir el valor de su pensión como empleado si no incluye un aumento por gastos de vida, de la misma forma que lo tiene la Seguridad Social. No se preocupe ahora —puede ocuparse de esto en la sección sobre planeación de la jubilación en el Capítulo 4.*

Ahora viene la parte potencialmente deprimente —determinar sus deudas y sus préstamos con la Tabla 2-2.

Tabla 2-2	Sus Pasivos Financieros
Préstamo	***Saldo***
Ejemplo: Tarjeta de Crédito del banco Amolados	US$4.000
_____	US$_____
_____	US$_____
_____	US$_____
_____	US$_____
_____	US$_____
_____	US$_____
Total de pasivos financieros=	US$_____

Ahora puede descontar las deudas de los activos para determinar su activo neto en la Tabla 2-3

Tabla 2-3	Su Activo Neto
Localice	***Escríbalo Aquí***
Total Activos financieros (de la Tabla 2-1)	US$_____
Total Pasivos financieros (de la Tabla 2-2)	– US$_____
Activo Neto =	US$_____

Interpretación de los resultados de su activo neto

La utilidad e importancia del activo neto es particular a cada persona, según su situación y sus metas. Lo que a una persona con un estilo de vida simple le parece mucho dinero, puede parecerle una bicoca a una persona con grandes ambiciones y el deseo de un estilo de vida opulento.

En el Capítulo 4, puede procesar más números para determinar su estado financiero de manera más enfocada a metas como planear su jubilación. También hablo sobre el ahorro para otras metas importantes. Mientras tanto, si su activo neto (excluyendo los beneficios mensuales de retiros seguros, como los de la Seguridad Social y la pensión) es negativo o menor a la mitad de su ingreso anual, atención. No está solo —de hecho la mayoría de los norteamericanos se encuentran en esta situación. Si tiene 20 años y acaba de empezar a trabajar, un activo neto bajo es menos preocupante.

Lo más importante es acabar con sus deudas —primero las de mayor interés. Después tiene que formar una reserva de protección cuyo monto sea de tres a seis meses de gastos de subsistencia. Definitivamente debe informarse más sobre cómo salir de una deuda, disminuir sus gastos y desarrollar habilidades concernientes a los impuestos para ahorrar e invertir sus ganancias futuras.

Estudio de su Puntaje y sus Reportes Crediticios

Quizá no lo sepa (o le interese), pero es muy probable que tenga un reporte personal crediticio y un puntaje crediticio. Los prestamistas examinan su reporte y su puntaje crediticio antes de otorgarle un préstamo o una línea de crédito.

Qué incluye y qué significa su información crediticia

Un reporte crediticio contiene información como

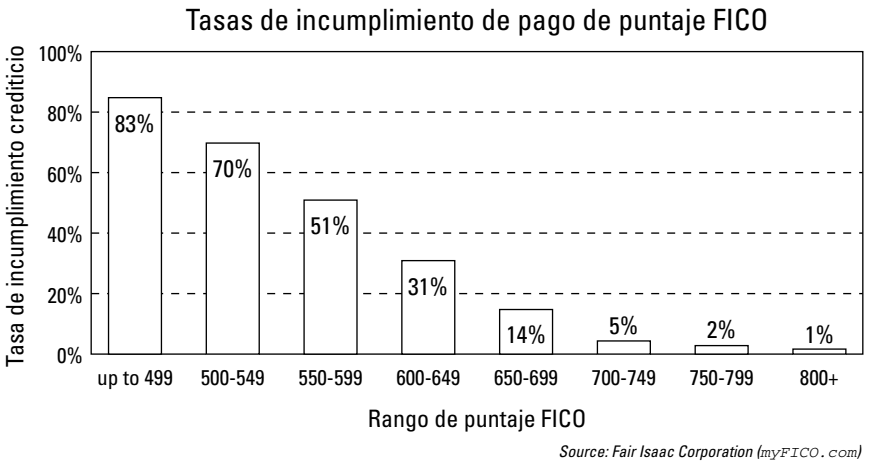
- **Información de identificación personal:** Incluye nombre, dirección, número de Seguro Social, etc.
- **Relación de cuentas de crédito:** Detalles sobre cuándo se abrió cada cuenta, el último saldo, historial de pago, etc.
- **Declaraciones de quiebra:** Si se ha declarado en quiebra en los últimos años
- **Información:** Indica quién ha consultado su reporte crediticio cuando usted solicita un crédito

Su *puntaje crediticio,* que no es lo mismo que su reporte crediticio, es un puntaje de tres dígitos basado en el reporte. Los prestamistas utilizan su puntaje crediticio como un indicador de qué tan alta es la posibilidad de

incumplimiento de pago en un préstamo. Como tal, su puntaje crediticio tiene un gran impacto en la decisión de un prestamista de otorgarle un préstamo y a qué tasa de interés.

FICO es el puntaje crediticio líder en la industria, y fue desarrollado por Fair Isaac and Company. Los puntajes FICO van de un rango bajo de 300 a un rango alto de 850. De la igual manera que con los exámenes de admisión a las universidades como el SAT, los puntajes más altos son mejores. Entre más alto sea su puntaje crediticio, menor será la probabilidad de incumplimiento de pago de un préstamo (vea la Figura 2-1). La "tasa de mora crediticia" se refiere al porcentaje de consumidores que tendrán un retraso de 90 días o más en el pago de su deuda en los próximos dos años. Como puede ver en la gráfica, los consumidores con puntajes bajos tienen probabilidades mucho más altas de retrasarse en sus pagos. Por lo tanto, a las personas con puntajes bajos se les considera prestatarios mucho más riesgosos, y menos prestamistas estarán dispuestos a ofrecerles un crédito; los que lo hagan cobrarán tasas relativamente altas.

Figura 2-1: Los prestamistas utilizan puntajes crediticios para calcular que tan alta es la probabilidad de que la gente cometa incumplimiento de pago en un préstamo.



Source: Fair Isaac Corporation (myFICO.com)

La media del puntaje FICO está alrededor de 710. Según Liz Westo, autor de *Your Credit Score: How to Fix, Improve, and Protect the 3-digit Number that Shapes Your Financial Future* (Prentice Hall), generalmente será elegible para las mejores tasas de préstamo si su puntaje crediticio es de 620 ó más. Aquellos por debajo de 620 no se consideran buenos y los prestamistas catalogan estos préstamos, riesgosos. Con algunos tipos de préstamo (como préstamos de patrimonio inmobiliario), la forma para obtener las mejores tasas, es con un puntaje crediticio de por lo menos 760 ó 780.

Cómo obtener sus reportes y sus puntajes crediticios

Dada la importancia de su reporte crediticio personal, le dará gusto saber que tiene derecho a recibir una copia gratis al año de su reporte, de cada uno de las tres agencias de informe crediticio (Equifax, Experian, and TransUnion).

Si visita `www.annualcreditreport.com`, puede ver e imprimir copias de la información de su reporte crediticio de cada una de las tres agencias (o puede llamar al 877-322-8228 y pedir que le mandan los reportes por correo). Después de teclear algunos datos personales en el sitio de Internet, marque el cuadro que indica que quiere obtener los tres reportes, ya que cada uno puede tener información ligeramente diferente. Entonces se le dirigirá a una de las tres agencias, y después de verificar que usted es quien dice ser, puede navegar fácilmente de regreso a `annualcreditreport.com` para continuar con el sitio de la siguiente agencia.

Cuando reciba los reportes, el primer paso es verificar si no hay posibles errores (más adelante encontrará mayor información sobre cómo solucionar problemas con sus reportes). Recientemente lo hice, y encontré errores mínimos en dos de los tres reportes. Me llevó dos minutos corregir uno de los errores (solicitando una petición al sitio de Internet de esa agencia), y como media hora para arreglar el otro (una cuenta pequeña de un doctor estaba registrada como no pagada y por cobrar).

Se sorprenderá al darse cuenta que sus reportes *no* incluyen su puntaje crediticio. La razón es muy simple: La ley del 2003 que obligaba a las agencias a proporcionar un reporte crediticio anual gratis a cada ciudadano americano que lo solicitara no obligaba a que se incluyera el puntaje. Por lo tanto, si quiere obtenerlo, le va a costar.

Puede solicitar su puntaje a Fair Isaac, pero le cobrarán US$15 dólares por cada solicitud (podría costarle US$45 dólares ver su puntaje FICO en cada agencia). Ahorre. Si va a comprar su puntaje crediticio, lo puede hacer por menos, en cada una de las agencia —Equifax, por ejemplo, sólo cobra US$7 dólares.

Si se decide a comprar su puntaje actual, fíjese bien en lo que está comprando. Puede no darse cuenta que aceptó un servicio continuo de monitoreo de crédito por, digamos, US$50 ó US$100 dólares al año.

Cómo mejorar sus reportes y puntajes crediticios

En lugar de tirar el dinero comprando sus puntajes o pagando por un servicio continuo de monitoreo al que no va a poner atención, trate de mejorar su posición y puntaje crediticio. Mejorar su clasificación de crédito es muy recomendable, si sabe que su reporte crediticio contiene información que lo perjudica.

Estas son las medidas que puede tomar para mejorar su imagen ante los prestamistas:

- **Consiga cada uno de los tres reportes crediticios, y asegúrese de que la información sea la correcta.** Corrija los errores (según explico en la siguiente sección) y asegúrese de eliminar cuentas que no sean suyas y que muestran pagos demorados o que están por cobrar.
- **Si su reporte incluye pagos demorados u omitidos que tienen más de siete años, pida que los quiten.** Lo mismo con una quiebra de más de diez años.
- **Pague todas sus cuentas a tiempo.** Para asegurar que todos sus pagos se hagan a tiempo, regístrelos en la modalidad de pago automático, que la mayoría de las compañías (como la de teléfonos, y otras de servicios públicos) ofrecen.
- **Sea fiel si no le cuesta.** Entre más años tengan las cuentas de préstamos que ha abierto, mejor será su clasificación de crédito. Cerrar cuentas viejas y abrir nuevas por lo general disminuye su puntaje crediticio.

  ¡Pero no sea fiel si le cuesta! Por ejemplo, si puede refinanciar su hipoteca y ahorrar una buena cantidad de dinero, hágalo. La misma lógica aplica si tiene una deuda en una tarjeta de crédito con una tasa de interés alta y quiere transferir ese saldo a una tarjeta con un interés más bajo. Si su proveedor actual de tarjeta de crédito se niega a igualar una tasa menor que encontró en otro lado, transfiera su saldo y ahórrese algo de dinero (consulte el Capítulo 5 para más detalles).
- **Limite sus deudas y sus cuentas de débito.** Entre más préstamos tenga, en especial de consumo, y entre más altos los intereses, menor será su puntaje crediticio.
- **Trate de liquidar deudas de consumo renovables (como las de las tarjetas de crédito).** Por favor, lea los Capítulos 5 y 6 para sugerencias.

Cómo corregir errores en los reportes crediticios

Si al revisar su reporte crediticio encuentra un error que no reconoce como suyo, *no* dé por hecho que la información es correcta. Las agencias de reportes crediticios y los acreedores que reportan la información crediticia, con frecuencia cometen errores.

Cualquiera esperaría que si una agencia crediticia tiene información negativa o incorrecta en su reporte, y usted les hace notar ese error, lo corrigieran de inmediato. Si piensa que eso es lo que sucede, es la persona más optimista del mundo; quizá también piensa que no tendrá que hacer cola en el Registro de Automóviles, en el correo, o en el banco un día de paga al medio día.

Lo más seguro es que tenga que llenar una forma en su sitio de Internet, hacer algunas llamadas telefónicas, o escribir una o dos cartas, para corregir el error en su reporte crediticio. Esta es la forma como se corrigen la mayoría de los errores que usted no cometió:

- **Si el problema crediticio es de alguien más:** Un número sorprendente de errores en los reportes crediticios personales son el resultado de información negativa de otra persona que se registra en un reporte equivocado. Si la información negativa de su reporte le parece totalmente ajena, informe a la agencia y explique que necesita mayor información, porque no reconoce al acreedor.
- **Si el acreedor cometió un error:** Los acreedores también cometen errores. En este caso necesita notificar al acreedor para que ellos corrijan la información equivocada que mandaron a la agencia. Llamar por teléfono primero, funciona mejor. (La agencia debe poder decirle cómo localizar al acreedor si usted no lo sabe.) Si es necesario dé seguimiento a la llamada con una carta.

Ya sea que hable con una agencia de crédito o con el mismo prestamista, tome notas de sus conversaciones. Si el representante dice que puede corregir el problema, pídale su nombre y su extensión, y vuelva a llamar si no cumplió lo que prometió. Si queda atrapado en la burocracia, escale la situación hablando con el gerente de departamento. Por ley, las agencias tienen 30 días para responder a una solicitud para corregir un error crediticio —¡haga que la agencia responda!

Cuente su versión

Cuando se trata de una infracción menor, algunos prestamistas quizá le pidan que les dé una explicación. Hace algunos años, tuve una pequeña mancha en mi reporte crediticio, resultado de la falta de pago de algunas cuentas menores, ya que para la fecha límite me encontraba de viaje. Cuando el prestamista potencial de la hipoteca vio los pagos retrasados, sólo me pidió que le diera una explicación por escrito.

Quizá el acreedor y usted no estén de acuerdo siempre, y es posible que el acreedor no quiera modificar su posición. En ese caso, las agencias crediticias están obligadas a permitirle incluir una explicación de 100 palabras en su expediente.

Evite a las agencias que "reparan" su crédito

En Internet y en periódicos y revistas, quizá ha visto anuncios de compañías que dicen solucionar sus problemas de reporte crediticio. En los peores casos, he visto que estas compañías cobran unas sumas exorbitantes y no se acercan en lo más mínimo a cumplir con lo que prometen.

Si tiene errores legítimos en su reporte, estas compañías no pueden hacer que desaparezcan. Sin embargo —la esperanza es eterna, y a algunas personas les gustaría pensar que sus problemas crediticios tienen arreglo.

Recuerde: Si sus problemas tienen solución, usted los puede arreglar, y no necesita pagar una millonada para que una compañía lo haga.

Conozca la Diferencia Entre Una Deuda Buena y Una Mala

¿Por qué pide un préstamo? Por lo general, pide prestado porque no le alcanza para comprar algo que quiere o necesita —como la universidad. Si quiere comprar cuatro años de educación universitaria, fácilmente puede gastar US$100.000, US$150.000 dólares o más. No todas las personas tienen esa cantidad extra. Así que pedir un préstamo para financiar una parte de ese costo le permite comprar la educación.

¿Qué tal un auto nuevo? Una visita a la agencia más cercana le indica que le costará US$20.000 dólares o más. Aunque muchas personas cuentan con ese dinero, ¿qué tal si usted no lo tiene? ¿Debe financiar el auto de la misma manera que lo hizo con la universidad?

Las concesionarias de autos y los bancos que están ansiosos por hacerle un préstamo para la compra de un auto, dicen que usted se merece, y está dentro de sus posibilidades manejar un auto nuevo, y lo incitan a tomar el préstamo (o a rentar, lo que tampoco me gusta —por favor consulte el Capítulo 6). Yo le digo, "¡No!, ¡No!, ¡No!" ¿Por qué no estoy de acuerdo? Para empezar, ¡yo no estoy tratando de venderle un auto que me va a dejar una ganancia! Más importante, existe una *enorme* diferencia entre pedir un préstamo sobre algo que representa una inversión a largo plazo, que para un consumo a corto plazo.

Si gasta, digamos US$1.500 dólares en unas vacaciones, el dinero se va. ¡Desaparece! Tendrá bellos recuerdos y algunos momentos Kodak, pero carecen de valor financiero. "Sin embargo", opina usted, "las vacaciones reaniman el alma y soy más productivo a mi regreso". "¡De hecho las vacaciones se pagan solas!"

¡Maravilloso! No estoy diciendo que no debe tomar vacaciones. Ande, tome una, dos, tres o las que pueda pagar al año. Pero ahí está el secreto, *las que pueda pagar*. Si tiene que endeudarse terriblemente en la tarjeta de crédito, para tomar vacaciones, entonces, *no le alcanza*.

Consumir es el camino para una deuda mala

Utilizo el término *deuda mala* para referirme a la deuda que se incurre por consumo, ya que esta deuda es dañina para su condición financiera a largo plazo.

Podrá tomar más vacaciones durante su vida si ahorra por adelantado. Si tiene la costumbre de tomar un préstamo y pagar intereses altos para comprar vacaciones, autos, ropa y otros productos de consumo, gastará más de sus ingresos futuros pagando la deuda y los intereses, lo que le dejará menos dinero para alcanzar sus otras metas.

Los intereses relativamente altos que los bancos y otros prestamistas cobran por una deuda (de consumo) mala es una de las razones por las que no podrá ahorrar dinero cuando tenga esa deuda. No sólo el dinero que viene de tarjetas de crédito, préstamos automovilísticos y otro tipo de deudas de consumo tienen una tasa de interés relativamente alta, sino que tampoco es deducible de impuestos.

No digo que nunca debe de pedir un préstamo y que todas las deudas son malas. La deuda buena, como la que se usa para comprar bienes raíces y pequeños negocios, tiene una tasa de menor interés que la deuda mala y normalmente, es deducible de impuestos. Si se manejan bien, estas inversiones también pueden subir de valor. La educación es, comúnmente, una buena inversión a largo plazo, porque aumenta su potencial para ganar dinero. Y los intereses sobre préstamos para estudios son deducibles de impuestos con ciertas limitaciones (vea el Capítulo 7).

Reconocer la sobrecarga en una deuda mala

Calcular cuánto se debe en relación con el ingreso anual es una forma útil de apreciar la carga de una deuda. Ignore, por el momento, la deuda buena — es decir los préstamos que ha pedido para bienes raíces, un negocio, educación, etc. (esto lo explico más adelante). Me estoy enfocando en la deuda mala, lo que debe a un interés muy alto usado para comprar cosas cuyo valor se deprecia.

Para calcular el rango de peligro de una deuda mala, divídala entre su ingreso anual. Por ejemplo, supongamos que gana US$40.000 dólares al año. Entre las tarjetas de crédito y el préstamo del auto tiene US$20.000 dólares de deuda. En este caso, su deuda representa el 50 por ciento de su ingreso anual.

$$\frac{\text{deuda mala}}{\text{ingreso anual}} = \text{rango de peligro de deuda mala}$$

El monto financiero saludable de una deuda mala es cero. No todo el mundo está de acuerdo conmigo. Una importante compañía de crédito de los Estados Unidos dice —en los materiales “educativos” que proporciona a las escuelas para supuestamente enseñar a los alumnos sobre administración financiera sólida— que tener una deuda de consumo del 10 al 20 por ciento del ingreso anual no es malo.

Cuando el rango de peligro de una deuda mala comienza a pasar del 25 por ciento, puede significar un grave problema. Niveles tan altos de interés sobre deudas de consumo en las tarjetas de crédito y en los préstamos automovilísticos se desarrollan como el cáncer. El crecimiento de la deuda puede disparar y perder el control a menos que se haga algo radical. Si tiene una deuda mayor al 25 por ciento de su ingreso anual, consulte el Capítulo 5 para descubrir cómo saldarla.

La seducción del crédito fácil

Hace muchos años, estuve como consultor administrativo y trabajé mucho con compañías en la industria de servicios financieros, incluyendo algunas de las más importantes de tarjetas de crédito. Su juego era, como sigue siendo ahora, poner tarjetas a la disposición de tantas personas como fuera posible, que tienden y son propensas a pasar su deuda de un mes a otro con tasas de interés altas. Sus campañas directas de mercadotecnia son muy efectivas. Lo mismo puede decirse de los fabricantes de autos que atraen a mucha gente, que en realidad no puede darse el lujo de gastar US$20.000, US$30.000 dólares o más en un auto último modelo, para que lo compren con un plan de financiamiento o renta. Y de la misma manera que los productores de alcohol y cigarros enfocan su publicidad a los jóvenes, las compañías de tarjetas de crédito están reclutando y preparando, en los campus universitarios, a la siguiente generación para que gaste en exceso. ¡Aunque no lo crea, nuestras instituciones de enseñanza más importantes reciben grandes sumas de las compañías de tarjetas de crédito por dejar que promuevan sus tarjetas en los instalaciones!

De la misma forma que en la actualidad se dispone ampliamente del crédito, también se cuenta con sugerencias para cómo gastar ese dinero. Nos bombardean con anuncios las 24 horas, los 7 días de la semana en la radio, la televisión, los sitios de Internet, los costados de los autobuses y trenes y los techos de los taxis, la ropa de la gente y los autos. Si quisiera pasar un día sin ver publicidad, no podría —¡está rodeado!

¿Cuánta deuda es aceptable? La respuesta varía. La pregunta clave es: ¿Es capaz de ahorrar lo suficiente para lograr sus metas? En la sección "Análisis de los ahorros", más adelante en este capítulo, lo ayudo a determinar cuánto está ahorrando, y en el Capítulo 4, veremos cuánto debe de ahorrar para cumplir sus metas. (Consulte el Capítulo 14 para conocer el monto apropiado de una hipoteca cuando se compra una casa.)

Solicite un crédito sólo para inversiones (deuda buena) —para comprar cosas que retienen e idealmente incrementan su valor a largo plazo, como educación, bienes raíces, o su negocio. No pida prestamos para artículos de consumo (deuda mala) —para gastarlo en cosas que disminuyen en valor y a la larga no valen nada, como los coches, la ropa, las vacaciones, etc.

Evaluación de la deuda buena: ¿puede ser demasiada?

Igual que con la buena comida, ¡por supuesto que se puede tener mucho de algo bueno! Cuando se incurre en una deuda con propósitos de inversión —por ejemplo, al comprar bienes raíces, por un negocio pequeño, incluso su educación— espera ver un desempeño positivo del dinero que invirtió.

Pero algunas inversiones de bienes raíces no funcionan. Algunos negocios pequeños quiebran y algunas carreras y programas de educación no ayudan de la manera en que se esperaba.

No existe una fórmula mágica para determinar cuándo se tiene demasiada "deuda buena". En casos extremos, por ejemplo, he visto a empresarios endeudarse hasta el cuello para levantar un negocio. Algunas veces esto funciona y obtienen una recompensa financiera, pero en la mayoría de los casos, no sucede así.

Estas son dos preguntas importantes para reflexionar y discutir con sus seres queridos sobre la aparente "deuda buena" a la que se va a enfrentar:

- ¿Usted y sus seres queridos pueden dormir y funcionar bien durante el día, sin preocuparse por cómo van a pagar los gastos del siguiente mes?
- ¿Pueden usted y sus seres queridos ahorrar lo que quieren para alcanzar sus metas?

Si se da cuenta que la deuda es muy alta, puede utilizar algunas de las estrategias de reducción de deuda presentadas en el Capítulo 5.

El juego de la flotación con las tarjetas de crédito

Dado lo que he dicho acerca de los caprichos de la deuda de consumo, puede pensar que estoy en contra del uso de las tarjetas de crédito. De hecho, tengo tarjetas y las uso —pero pago el saldo total cada mes. Además de la conveniencia que las tarjetas de crédito ofrecen —al no tener que llevar efectivo y cheques— recibo otro beneficio: Puedo usar sin cargo el dinero que el banco me presta a través de los cargos de la tarjeta. (Algunas tarjetas ofrecen otros beneficios, como las millas de viajero frecuente. También, las compras hechas con tarjeta de crédito pueden impugnarse si el vendedor del producto o servicio no respalda lo que vende.)

Cuando hace un cargo a una tarjeta que no tiene un saldo pendiente del mes anterior, por lo general tiene varias semanas (conocidas como *período de gracia*) desde la fecha del cargo hasta el momento en que tiene que pagar. A esto se le llama jugar a la flotación. Si hubiera pagado por esta compra con cheque o en efectivo, tendría que haber dispuesto antes del dinero.

Si le cuesta trabajo ahorrar dinero, y el plástico tiende a agujerar su presupuesto, olvide el juego de la flotación. Está mejor sin usar las tarjetas de crédito. Lo mismo aplica a quienes pagan la deuda completa pero gastan

más porque es muy fácil hacerlo con un pedazo de plástico. (Para información sobre alternativas para usar las tarjetas de crédito, vea el Capítulo 5.)

Análisis de sus Ahorros

¿Cuánto dinero ahorró el año pasado? Con ahorro me refiero a la nueva cantidad de dinero que añadió a su guardadito, fondo, o como quiera que lo llame.

La mayoría de la gente no sabe o tiene una vaga idea de la frecuencia con la que ahorran dinero. La respuesta quizá, lo traiga a la realidad, lo aterrorice o lo sorprenda agradablemente. Para calcular sus ahorros del año pasado, necesita calcular su activo neto actual *y* el del año anterior.

La cantidad ahorrada el año pasado es igual al cambio en el activo neto de ese año —en otras palabras, el activo neto actual menos el activo neto del año pasado. Sé que es un lío buscar estados de cuenta que muestren lo que valían sus inversiones hace un año, pero créame: Vale la pena.

Si es dueño de su casa, ignore esto en sus cálculos. (Puede considerar los pagos extras que hace para pagar el capital más rápido, como nuevos ahorros.) Y no incluya efectos personales y bienes de consumo como el auto, la computadora, ropa y demás, con sus bienes.

Cuando tenga los activos netos de ambos años, escríbalos en el Paso 1 de la Tabla 2-4. Si está anticipando el ejercicio y ya está listo para restar el activo neto del año pasado del actual para determinar sus ahorros, va por el camino correcto, pero el ejercicio no es tan simple. Necesita hacer algunos cálculos más en el Paso 2 de la Tabla 2-4. ¿Por qué? Bueno, considerar la apreciación de las inversiones que tenía el año pasado no sería justo. Supongamos que compró 100 acciones hace un año a US$17 dólares por acción, y ahora el valor es de US$34 dólares por acción. Su inversión aumentó en valor US$1.700 dólares durante el año pasado. Aunque sea la envidia de sus amigos, cuando en la próxima fiesta se toque casualmente el tema de sus inversiones, los US$1.700 dólares de incremento en el valor no son ahorro como tal. Sólo representa la apreciación de sus inversiones, por lo que tiene que quitarla de sus cálculos. (No crea que lo estoy penalizando injustamente por su sagacidad en las inversiones —también tiene que sumar la pérdida en valor de sus inversiones menos estresantes.)

Tabla 2-4	Su Tasa de Ahorro del Año Pasado		
Paso 1: Identificación de sus ahorros			
Hoy		***Hace un Año***	
Ahorros e inversiones	US$_____	Ahorros e inversiones	US$_____
– Préstamos y deudas	US$_____	– Préstamos y deudas	US$_____
= Activo neto actual	US$_____	= Activo neto hace un año	US$_____
Paso 2: Correcciones por cambios en el valor de las inversiones que tenía durante el año			
Neto activo hoy			US$_____
– Neto activo hace un año			US$_____
– Apreciación de inversiones (durante el año pasado)			US$_____
+ Depreciación de las inversiones (durante el año pasado)			US$_____
= Tasa de ahorros			US$_____

Si todos estos cálculos le dan dolor de cabeza, se atora, o simplemente odia hacer cuentas, trate de hacerlo de la siguiente manera: Ahorre una porción fija de su ingreso mensual. Lo puede hacer en una cuenta de ahorro aparte o en una cuenta de jubilación.

¿Cuánto ahorra en un mes normal? Saque los estados de las cuentas en donde ahorra mensualmente. No importa si lo hace en una cuenta de jubilación a la que no tiene acceso —dinero es dinero.

Nota: Si ahorra, digamos US$200 dólares mensuales durante algún tiempo, y luego se lo gasta todo en la reparación del auto, en realidad no está ahorrando. Si hizo una contribución de US$3.000 a una cuenta individual de jubilación (IRA), por ejemplo, pero usó dinero que tenía desde hace tiempo (en otras palabras, no lo ahorró el año anterior), no debe considerar esta contribución como un ahorro nuevo.

Por lo menos debe de estar ahorrando del 5 al 10 por ciento de su ingreso anual para metas financieras a largo plazo como la jubilación (el Capítulo 4 lo ayuda a afinar sus metas de ahorro). Si no es su caso, asegúrese de leer el Capítulo 6 para aprender a reducir sus gastos e incrementar sus ahorros.

Evaluación de Sus Conocimientos de Inversión

¡Felicidades! Si me ha acompañado desde el principio de este libro, ya completó la parte más difícil de su examen de condición financiera. ¡De aquí en adelante es mucho más fácil!

Sin importar si ha invertido mucho o poco dinero en el banco, fondos mutuos, u otros tipos de cuentas, debe invertirlo de la forma más inteligente posible. Conocer lo que se debe y no se debe de hacer al invertir es vital para su bienestar financiero a largo plazo. Muy pocas personas tienen tanto dinero de sobra que pueden darse el lujo de cometer errores importantes o frecuentes al invertir.

Contestar "sí" o "no" a las siguientes preguntas puede ayudarlo a determinar cuánto tiempo necesita dedicar a mi Curso Intensivo de Inversión en la Parte III, que se enfoca en la inversión. ***Nota:*** Entre más respuestas "no" tenga, más necesita saber sobre cómo invertir, y más rápido debe dirigirse a la Parte III.

_____ ¿Entiende las inversiones que tiene actualmente?

_____ ¿El dinero que tendría que utilizar en caso de una emergencia a corto plazo se encuentra en una inversión en la que el valor del principal no fluctúa?

_____ ¿Sabe en qué nivel tributario se encuentra (el federal y el estatal combinados), y considera esto cuando selecciona sus inversiones?

_____ ¿En el caso de dinero fuera de las cuentas de jubilación, entiende cómo estas inversiones producen ingresos y ganancias y si este tipo de inversiones son las mejores para su situación tributaria?

_____ ¿Tiene su dinero en inversiones diversificadas diferentes, que no dependen de uno o de unos cuantos valores, o de un tipo de inversión (es decir bonos, acciones, bienes raíces, etc.)?

_____ ¿El dinero que va a necesitar para gastos mayores en los próximos años lo tiene en inversiones conservadoras más que en riesgosas como acciones?

_____ ¿El dinero que tiene asignado para propósitos a largo plazo (más de cinco años) está en una inversión que produce desempeños más altos que la inflación?

_____ Si en la actualidad invierte o planea invertir en acciones individuales, ¿entiende cómo evaluar una acción, incluyendo la revisión del estado de cuentas de la empresa, el reporte de los ingresos, posición competitiva, la tasa de ganancias de precio frente a su grupo de similares, y demás?

_____ Si trabaja con un asesor financiero, ¿entiende lo que la persona le está recomendando que haga, se siente a gusto con esas acciones y ese asesor, y a esa persona se le compensa de manera tal que minimice los conflictos potenciales de intereses en las estrategias e inversiones que el o ella recomienda?

RECUERDE

Ganar dinero no garantiza el éxito financiero, pero es un requisito. Si no sabe como elegir inversiones sólidas que se ajusten a sus necesidades, es muy seguro que termine tirando el dinero, lo que lleva al mismo resultado que nunca haberlo ganado y ahorrado en primer lugar. Lo que es peor, no tendrá ningún gozo al gastar ese dinero perdido en cosas que quizá necesite o quiera. Consulte la Parte III para descubrir las mejores formas para invertir; de otro modo, terminará trabajando y ahorrando sin parar.

¿Cuánto Sabe de Seguros?

En esta sección, tiene que lidiar con el espinoso tema de proteger a sus bienes y a usted mismo con *seguros*. (Las siguientes preguntas le ayudarán a ponerse en marcha.) Si es como la mayoría de la gente que piensa que revisar pólizas de seguros y coberturas es tan divertido como tener una endodoncia. ¡Abra bien la boca!

_____ ¿Entiende la protección individual, los tipos de protección y los montos que tiene cada póliza de seguros?

_____ ¿La protección que tiene corresponde a su situación financiera actual (en comparación con la situación que tenía cuando compró las pólizas)?

_____ ¿Si no pudiera subsistir sin sus ingresos, tiene cobertura apropiada en su seguro de incapacidad a largo plazo?

_____ Si tiene miembros de su familia que dependen de su sueldo, ¿cuenta con cobertura adecuada en seguros de vida que reemplacen su sueldo en caso de que muera?

_____ ¿Compra seguros a través de corredores de descuento, asesores que cobran por servicios, y compañías que venden directamente al público (agentes indirectos)?

_____ ¿Tiene un buen seguro de responsabilidad civil en su casa, auto (incluyendo una póliza todo riesgo/excedentaria) y negocio para proteger todos sus bienes?

_____ ¿Ha comparado precios en sus pólizas de seguros recientemente (en los últimos dos años)?

_____ ¿Sabe si su compañía de seguros cuenta con un buen historial de pago de siniestros y satisfacción al cliente?

No estuvo tan grave, ¿o sí? Si contestó "no" más de una vez, no se sienta mal —nueve de diez personas cometen errores importantes al comprar seguros. Encuentre su salvación en tema de seguros en la Parte IV. Si contestó "sí" a todas las preguntas anteriores, puede saltarse la Parte IV, pero recuerde que mucha gente necesita tanta ayuda en esta área como en otras de finanzas personales.

Capítulo 3

¿A Dónde Se Va el Dinero?

En Este Capítulo

- Razones por las que la gente gasta de más
- Evaluación de sus gastos

Como asesor financiero, he trabajado con gente que tiene pequeños ingresos, otros que ganan cientos de miles de dólares o más, y los que se encuentran a la mitad. En cualquier nivel de ingresos, la gente cae en una de las siguientes tres categorías:

- Gente que gasta más de lo que gana (acumulando deudas)
- Gente que gasta todo lo que gana (y no ahorra nada)
- Gente que ahorra 2, 5, 10 o incluso hasta un 20 por ciento (¡o más!)

He visto a los que ganan US$40.000 dólares ahorrar el 20 por ciento de sus ingresos (US$8.000 dólares), a los que ganan US$80.000 dólares ahorrar sólo el 5 por ciento (US$4.000 dólares), y a gente que tiene un ingreso de seis cifras o más y que no ahorran nada o acumulan deudas.

Supongamos que actualmente gana US$50.000 al año y que lo gasta todo. Quizá se pregunte, "¿Cómo puedo ahorrar dinero?" ¡Buena pregunta!

Más que matarse con un segundo trabajo o movilizarse para que le den un ascenso, debería de intentar vivir por debajo de su sueldo —en otras palabras, gastando menos de lo que gana. (Sé que gastar menos de lo que se gana es difícil de imaginar, pero lo puede logar.) Considere que por cada persona infeliz que gana y gasta US$50.000 dólares al año, hay alguien más que se las arregla con US$45.000 dólares.

Muchas personas viven con menos de lo que usted gana. Si gastara como lo hacen ellos, ahorraría e invertiría la diferencia. En este capítulo, examino por qué las personas gastan de más y lo ayudo a estudiar sus hábitos al disponer del dinero. Cuando sabe lo qué hace con su dinero, puede encontrar formas de gastar menos y ahorrar más (vea el Capítulo 6) para que algún día, usted, también, pueda tener una vida generosa y alcanzar sus metas.

Estudiemos las Causas del Gasto Excesivo

Si es como la mayoría de la gente, debe vivir dentro de sus medios para lograr sus metas financieras. Esto requiere de gastar menos de lo que gana e invertir sus "ahorros" de manera inteligente (a menos que planee ganarse la lotería o recibir una herencia inmensa). Para estar en una posición que le permita comenzar a ahorrar, observe sus hábitos al gastar dinero.

Muchas personas ganan lo suficiente para sobrevivir. Y algunos ni siquiera pueden hacerlo; simplemente gastan más de lo que ganan. El resultado de esto, es, por supuesto, una acumulación de deudas: ¡Observe al gobierno de los Estados Unidos con sus más de siete mil millones de dólares de deuda acumulada!

La mayoría de las influencias en la sociedad lo animan a gastar; el crédito es muy común y fácil de conseguir. Reflexione: Normalmente los medios de comunicación, y el gobierno se refieren a usted como *consumidor*. No lo llaman persona, ciudadano o ser humano.

Estos son algunos de los adversarios a los que tiene que enfrentarse cuando trata de controlar la forma en que gasta.

Acceso al crédito

Como probablemente ya sabe, gastar dinero es fácil. Gracias a innovaciones como los Cajeros Automáticos y las tarjetas de crédito, su dinero está disponible 24/7. Cada tienda de los centros comerciales ofrece su propia tarjeta de crédito, lo mismo las gasolineras y las tiendas de abarrotes de la colonia. No me sorprenderá cuando los niños que viven en mi calle acepten tarjeta de crédito en su puesto de limonada. Ya me los imagino: "Aceptamos, Visa, Sr. Tyson, pero no American Express".

Algunas veces parece como si los prestamistas trataran de regalar el dinero al facilitar el crédito a cualquiera. Pero este dinero gratis es una ilusión peligrosa. Cuando se trata de deudas de consumo (tarjetas de crédito, préstamos para autos, y demás), los prestamistas no regalan dinero, sino la oportunidad para que usted quede endeudado hasta el cuello, tenga cargos con intereses altos y demore su progreso hacia sus metas personales y financieras.

El crédito es aún más peligroso cuando hace compras de consumo que desde un principio están fuera de su presupuesto.

Uso incorrecto de las tarjetas de crédito

La tarjeta de crédito moderna fue inventada por el Bank of America casi al final de la era de la posguerra. Desde entonces la industria crediticia ha prosperado al igual que sus seguidores.

Si paga su deuda completa cada mes, las tarjetas de crédito ofrecen una forma fácil de comprar con un préstamo a corto plazo, libre de intereses. Pero si carga con su deuda mes con mes a tasas de interés muy alto, las tarjetas de crédito lo animan a vivir más allá de sus medios. Las tarjetas de crédito hacen fácil y tentador el gastar dinero que no se tiene.

Nunca terminará de pagar su deuda en la tarjeta de crédito si la sigue usando y sólo hace los pagos mínimos mensuales. Los intereses se siguen acumulando en su deuda pendiente. Hacer solamente el pago mínimo mensual puede llevarlo a tener una deuda en su tarjeta con un interés muy alto durante décadas (¡no sólo meses o años!).

Si tiene la tendencia de cargarlo todo a su tarjeta y gastar más de lo que debería con esos pedacitos de plástico, sólo existe una solución: Deshágase de sus tarjetas de crédito. Saque las tijeras y córtelas. Acabe con el problema de raíz. Puede vivir sin ellas. (Consulte el Capítulo 5 para detalles sobre cómo vivir sin tarjetas de crédito.)

Préstamos automovilísticos

Llegar a un lote de autos y salir con un auto nuevo que nunca podría comprar si tuviera que pagarlo al contado es fácil. El agente le vende la idea de pagos mensuales que parecen pequeños cuando se comparan con lo que en *realidad* le va a costar esa camioneta 4x4. Cualquiera puede conseguir un préstamo automovilístico (con excepción, quizá, de alguien que acaba de salir de la cárcel).

Supongamos que ya se cansó de manejar su carcacha. El auto está rallado y es aburrido, y no quiere que lo vean en él. Además, es muy probable que necesite más reparaciones en los próximos meses. Así que decide ir a la concesionaria.

Recorre la agencia admirando los lustrosos, autos nuevos, y de pronto —lo envuelve un sentimiento parecido al que experimenta al encontrar un bebedero en un día de intenso calor— ahí está: el reemplazo de esa vieja chatarra. Este auto nuevo tiene una línea elegante y sobria, con aire acondicionado, estéreo, y potencia, todo lo que usted desea.

Antes de que pueda leer las letras pequeñas en la calcomanía del vidrio lateral, el vendedor camina estratégicamente hacia usted, y comienza a charlar sobre lo maravilloso que es este auto, el clima, o cualquier otra cosa, menos el precio que aparece en la calcomanía.

Usted comienza a pensar, "¿Cómo puede dedicarme tiempo este tipo, si ni siquiera sabe si puedo comprar esta cosa?" Después de dar una vuelta de prueba, y más plática sobre el auto, el clima, y su vida amorosa (o la ausencia de la misma), llega el momento de la verdad.

Parece que al vendedor no le importa cuánto dinero tiene usted. Mucho o poco, da lo mismo. ¡El auto sólo cuesta US$399 dólares mensuales!

Entonces piensa, "Ese precio no está tan mal." ¡Usted esperaba oír que el auto costaba, por lo menos US$25.000 dólares! Antes de que pueda reflexionar sobre lo que está pasando, el vendedor ya tiene su reporte crediticio y le pide que firme algunos papeles; minutos más tarde, regresa a casa como el orgulloso poseedor de un auto nuevo.

El vendedor quiere que piense en términos de pagos mensuales porque el costo *suena* muy barato: US$399 dólares por un auto. Pero, por supuesto, son US$399 dólares mensuales, cada mes, durante muchos, muchos meses. ¡Va a estar pagando el auto por siempre —después de todo acaba de comprar un auto que costó una buena porción (quizá 100 por ciento o más) de su ingreso anual!

Pero ahí no acaba la cosa, ¿cuál es el precio final cuando se le añaden los cargos de interés? (Incluso si los cargos de interés son bajos, quizá esté comprando un auto cuyo precio no puede solventar.) ¿Y ya tomó en cuenta el seguro, el registro y el mantenimiento durante los siete años o más que tendrá el auto? Quizá, para este momento, ya rebasó el equivalente a un año de sueldo. ¡Eso sí que duele! (Consulte el Capítulo 6 para mayor información sobre cómo gastar lo que puede pagar por un auto.)

Doblegándose ante influencias externas y agendas

Va a salir con unos amigos a cenar, a un juego de pelota, o a algún espectáculo. Trate de recordar la última vez que uno de ustedes dijo, "Vamos a un lugar (o a hacer algo) más barato. No puedo gastar tanto". Por un lado no quiere ser el aguafiestas, pero por otro lado, algunos de sus amigos tienen más dinero que usted —y los que no, están acumulando una deuda rápidamente.

Algunas personas tienen que ver la película más reciente, usar lo último en ropa de diseñadores, o tener el asistente personal digital portátil más moderno. No quieren sentirse relegadas o anticuadas.

¿Cuándo fue la última vez que escuchó a alguien decir que no compró algo porque estaba ahorrando para su jubilación o para comprar una casa? ¿Verdad que no es muy común? Es muy tentador vivir en el presente y olvidarse de sus metas y necesidades a largo plazo. Esta manera de pensar lleva a la gente a tener trabajos que odian.

Vivir el hoy tiene sus ventajas: Quizá el mañana nunca llegue. Pero es muy probable que sí. ¿Tendrá la misma actitud mañana sobre los gastos que decidió hacer hoy? ¿O se sentirá culpable por, una vez más, no poder apegarse a sus metas?

En lo que gasta debe de ser motivado por sus deseos y planes, no por los de los demás. Si aún no se ha fijado metas, quizá no sepa cuánto debería de estar ahorrando. El Capítulo 4 le ayuda a comenzar el proceso de planeación y ahorro.

Gastar para sentirse bien

En la vida uno se topa con estrés, obligaciones y demandas. , "¡Trabajo mucho", piensa, "y por supuesto que me merezco un capricho!" En especial cuando su jefe no le concedió el crédito que merecía por sus grandes ideas, o lo culpó por errores que él cometió. Así que compra algo caro o va a un restaurante lujoso. ¿Se siente mejor? Se le pasará cuando le traigan la cuenta. Y entre más gaste, menos ahorra, y ¡más tiempo pasará trabajando para jefes sin escrúpulos como el suyo!

Así como la gente puede volverse adicta al alcohol, al tabaco, a la televisión y al Internet, algunas personas también se vuelven adictas a la euforia que sienten al gastar. Los investigadores pueden identificar un gran número de causas sicológicas para la adicción a comprar, algunas están relacionadas con la forma en que sus padres manejaban el dinero y lo gastaban. (¡Y pensaba que ya conocía todo los problemas por los que podía culpar a Mamá y a Papá!)

CONSEJO

Si sus problemas al gastar y endeudarse son crónicos, o si simplemente le gustaría ser un mejor consumidor y ahorrar más, consulte el Capítulo 5 para mayor información.

Análisis de Gastos

Cepillarse los dientes, comer una dieta variada que incluya muchas frutas y verduras, y hacer ejercicio con regularidad son todos buenos hábitos. Gastar menos de lo que gana y ahorrar lo suficiente para alcanzar sus objetivos financieros son los equivalentes financieros de esos hábitos.

A pesar de tener ingresos más altos en comparación con el resto del mundo, la mayoría de los estadounidenses tienen problemas para ahorrar un buen porcentaje de su sueldo. ¿Por qué? Porque gastan demasiado —con frecuencia más de lo necesario.

El primer paso para ahorrar más del sueldo, que con todo esfuerzo gana, es determinar en qué esta gastándolo. El análisis de gastos de la siguiente sección lo ayuda a determinar a dónde se va su sueldo. Si se relaciona con cualquiera de las siguientes afirmaciones, debe de hacer el análisis de gastos:

- No está ahorrando lo suficiente para alcanzar sus metas financieras. (Si no está seguro de que este sea el caso, por favor consulte el Capítulo 4.)
- Siente que sus gastos están fuera de control, o en realidad no sabe a dónde se están yendo sus ingresos.
- Va a experimentar un cambio importante en su vida (por ejemplo, va a casarse, va a dejar su empleo para abrir su propio negocio, va a tener un bebé, se va a jubilar, etc.).

Si usted ya es un buen ahorrador, quizá no necesite completar el análisis de gastos. Si está ahorrando lo suficiente para alcanzar sus metas, no veo un gran beneficio en que haga un seguimiento continuo de sus gastos. Ya estableció el buen hábito —ahorrar. Saber exactamente en qué gasta el dinero mes con mes *no* es el buen hábito. Con tal de que esté ahorrando lo suficiente, ¡ qué importa lo que haga con el dinero que le sobra! (Sin embargo, quizá pueda obtener un beneficio si examina las recomendaciones que hago sobre gastar inteligentemente en el Capítulo 6.)

El objetivo inmediato del análisis de gastos es darse cuenta en qué está gastando su dinero normalmente. El objetivo a largo plazo es establecer un buen hábito: Mantener una rutina automática y regular de gastos.

Observe las cuatro primeras letras de la palabra *análisis*. (Quizá nunca lo haya notado, pero siento la necesidad de hacérselo notar.) Saber a dónde se está yendo su dinero mes con mes es útil, y hacer cambios en la forma en que gasta, y recortar lo que sobra para que pueda ahorrar más y alcanzar sus metas financieras es maravilloso. Sin embargo, la vida puede convertirse en un infierno para usted y los que lo rodean si tiene un enfoque retentivo-anal sobre la documentación exacta de dónde gastó cada dólar y cada centavo.

Lo que más importa es ahorrar lo necesario para alcanzar sus metas.

Relación básica de gastos

Hacer un análisis de gastos es un poco como ser un detective. Su meta es reconstruir el crimen de gastar. Quizá algunas pistas importantes las tenga a la mano o estén apiladas en algún lugar del escritorio o la mesa donde paga sus cuentas.

A menos que lleve una relación minuciosa sobre cada dólar que gasta, no tendrá la información perfecta. ¡No sufra! Varias fuentes le permitirán reconstruir en dónde ha estado gastando la mayor parte de su dinero. Para empezar, saque sus

- Recibos recientes de pago
- Declaraciones de impuestos
- El registro de su chequera o los cheques cancelados (y las transacciones mensuales hechas con tarjetas de débito)
- Recibos de tarjetas de crédito o de pago

Idealmente, el objetivo es juntar los documentos necesarios para tener una relación de los gastos de un año (12 meses). Pero si sus patrones de gasto no varían mucho mes con mes (o si su perro se comió algunos de los recibos), puede reducir su información a un período de seis meses o de cada dos o tres meses del año pasado. Si toma vacaciones importantes o gasta una cantidad fuerte en regalos durante ciertos meses del año, asegúrese de incluir estos meses en su análisis.

Las compras hechas con efectivo son las más difíciles de documentar porque no dejan una constancia escrita. A lo largo del período de un mes o una semana podría llevar una relación de todo lo que compra con efectivo. Identificar compras con efectivo puede ser un ejercicio muy revelador pero a la vez muy engorroso. Si es flojo, como a veces soy yo, o no tiene tiempo o paciencia, trate de hacer un *estimado*. Piense en una semana o en un mes típicos —¿qué tan seguido compra con efectivo? Por ejemplo, si toma el almuerzo en restaurantes cuatro veces a la semana, y paga alrededor de US$6 dólares cada vez, eso le da cerca de US$100 dólares al mes. También intente sumar todos los retiros de efectivo de su cuenta de cheques y luego trate de recordar en qué gastó ese dinero.

Separe sus gastos en tantas categorías como sea posible. La Tabla 3-1 le sugiere un formato: Puede adaptarlo a sus necesidades. Recuerde, si incluye mucho de lo que gasta en categorías amplias y sin sentido como *Otros*, terminará donde empezó —preguntándose a dónde se fue el dinero. (***Nota:*** Cuando complete la sección de impuestos en la Tabla 3-1, reporte el impuesto total que pagó por el año como está tabulado en su declaración anual de impuestos —y tome el total pagado de los impuestos de Seguridad Social y Medicare de su recibo de pago del fin del año— en lugar de considerar el impuesto retenido o pagado durante el año.)

Cómo llevar el registro de sus gastos en la computadora

Los programas de computación pueden ayudarlo a pagar las cuentas y llevar un registro de los gastos. La mayor ventaja de usar estos programas es que puede llevar un registro continuo de sus gastos en tanto que introduzca la información necesaria constantemente. También pueden hacer más rápido el proceso de escribir cheques (una vez que haya descubierto cómo usar el programa, lo que no es nada fácil de hacer).

Pero no necesita una computadora ni programas sofisticados para pagar sus cuentas y darse cuenta en qué está gastando el dinero. Mucha gente que conozco deja de meter información después de unos cuantos meses. Si lo que quiere es llevar un registro de sus gastos, tiene que introducir la información de las cuentas que paga con cheque y de los gastos que paga con tarjetas de crédito y efectivo. Al igual que los equipos de ejercicio y los electrodomésticos exóticos para la cocina, este tipo de programas de computación por lo general terminan en el cementerio del consumidor.

CONSEJO

Papel, lápiz, y una calculadora son suficientes para llevar el control de sus gastos.

Si quiere computarizar su registro de gasto y pagos de cuentas, en el Capítulo 19 encontrará mis recomendaciones de los mejores paquetes.

Tabla 3-1 Detalle de Sus Gastos

Categoría	*Promedio Mensual (US$)*	*Porcentaje del Ingreso Bruto Total (%)*
Impuestos, impuestos, impuestos (ingreso)		_____
FICA (Seguridad Social y Medicare)	_____	
Federal	_____	
Estatal y local	_____	
El techo sobre su cabeza		_____
Renta	_____	
Hipoteca	_____	
Impuestos sobre la propiedad	_____	
Gas/electricidad/aceite	_____	
Agua/Basura	_____	

Categoría	*Promedio Mensual (US$)*	*Porcentaje del Ingreso Bruto Total (%)*
El techo sobre su cabeza		_____
Teléfono	_____	
TV por cable & Internet	_____	
Jardinero/Servicio doméstico	_____	
Muebles/electrodomésticos	_____	
Mantenimiento/composturas	_____	
Comida, maravillosa comida		_____
Supermercado	_____	
Restaurantes y comida para llevar	_____	
Transportación		_____
Gasolina	_____	
Mantenimiento/reparaciones	_____	
Cuotas estatales de registro	_____	
Casetas y estacionamiento	_____	
Tarifas de camión o metro	_____	
Estilo		_____
Ropa	_____	
Zapatos	_____	
Joyas (relojes, aretes)	_____	
Tintorería	_____	
Pago de deudas (excluyendo la hipoteca)		_____
Tarjetas de crédito o débito	_____	
Préstamos automovilísticos	_____	
Préstamos estudiantiles	_____	
Otros	_____	

(continúa)

Table 3-1 ***(continuación)***

Categoría	*Promedio Mensual (US$)*	*Porcentaje del Ingreso Bruto Total (%)*
Diversión		_____
Entretenimiento (películas, conciertos)	_____	
Vacaciones y viajes	_____	
Regalos	_____	
Pasatiempos	_____	
Subscripciones y membresías	_____	
Mascotas	_____	
Otros	_____	
Cuidado personal		_____
Cortes de pelo	_____	
Club deportivo o gimnasio	_____	
Maquillaje	_____	
Otros	_____	
Negocios personales		_____
Contador/abogado/ asesor financiero	_____	
Otros	_____	
Cuidado de la salud		_____
Médicos y hospitales	_____	
Medicinas	_____	
Cuidado dental y de la vista	_____	
Terapias	_____	

Categoría	*Promedio Mensual (US$)*	*Porcentaje del Ingreso Bruto Total (%)*
Seguros		_____
Asociación de vecinos/ arrendatario	_____	
Auto	_____	
Salud	_____	
Vida	_____	
Incapacidad	_____	
Seguro todo riesgo	_____	
Gastos de educación		_____
Colegiatura	_____	
Libros	_____	
Útiles	_____	
Niños		_____
Guardería	_____	
Juguetes	_____	
Subsidio de menores	_____	
Caridades	_____	_____
Otros		_____
_____	_____	
_____	_____	
_____	_____	
_____	_____	
_____	_____	

CONSEJO

No pierda el tiempo en la administración financiera

Tom es el modelo de la organización financiera. Sus documentos financieros están cuidadosamente organizados en carpetas de diferentes colores. Cada mes, registra la información de todos sus gastos en su computadora. Incluso trae consigo una libreta para detallar los gastos que hace con efectivo para que cada centavo quede documentado.

También lleva el balance de su chequera "para estar seguro de que todo está en orden". No recuerda la última vez que su banco se equivocó, pero sabe que alguien una vez encontró un error de US$50 dólares.

Si dedica siete horas al mes haciendo el balance de su chequera y detallando todos sus gastos (como Tom), quizá esté gastando cerca de dos semanas de tiempo al año —el equivalente a dos tercios de sus días de vacaciones si tiene tres semanas anuales.

Supongamos que cada dos años, tiene la "suerte" de encontrar un error del banco de US$100 dólares a su favor. Si dedica tres horas al mes llevando un registro de sus gastos y el balance de su chequera para descubrir esta falla, estará gastando 72 horas a lo largo de dos años para encontrar un error de US$100 dólares. Por hora estaría ganando US$1,39. Le iría mejor volteando hamburguesas. (***Nota***: Si hace retiros o depósitos considerables, asegúrese de que los registre en su estado de cuenta.)

Para colmo, quizá no tenga la energía, ni las ganas de hacer algo más importante después de trabajar toda la semana y hacer sus labores financieras, además de todas las otras. El objetivo primordial —establecer metas, escoger inversiones inteligentes, tener una cobertura de seguros apropiada— seguirá quedando rezagado. Como resultado, puede perder miles de dólares al año. En el curso de su vida adulta, esta cantidad puede convertirse en cientos de miles de dólares perdidos.

Por ejemplo, Tom no sabía cuánto debía de ahorrar para alcanzar sus objetivos de jubilación. No revisó la información sobre los beneficios que tenía como empleado, así que no entendió las opciones de los planes de jubilación. Sabía que pagaba muchos impuestos, pero no estaba seguro de cómo reducirlos.

Se trata de aprovechar al máximo el dinero. A menos que su pasión sea manejar dinero, debe establecer prioridades para las actividades que realiza. El tiempo es limitado y la vida, corta. Trabajar con mayor esfuerzo en la administración financiera no le da puntos extras. Entre más tiempo pase manejando sus finanzas personales, tendrá menos tiempo para salir con amigos, ver una buena película, leer un buen libro, y hacer otras cosas que disfruta.

No me malentienda —no tiene nada de malo llevar el balance de su chequera. De hecho, si continuamente tiene cheques rebotados porque no tiene idea de su saldo, este ejercicio le puede ahorrar mucho en cargos. Sin embargo, si tiene suficiente dinero en su cuenta de cheques para no tener que preocuparse de que no hay dinero suficiente, o si tiene protección contra sobregiros, no pierda el tiempo con la chequera, incluso si lo

que gana por hora no es mucho. Yo no he hecho esto en años (pero por favor no le diga a mi banco —puede que empiece a cometer algunos "errores" y me deje sin dinero).

Si es una persona ocupada, piense en estrategias que le ayuden a reducir el tiempo en tareas financieras mundanas como pagar las cuentas. Por ejemplo, muchas compañías le permiten hacer sus pagos mensuales de manera electrónica, a través de su cuenta de cheques o con su tarjeta de crédito. (No use esta opción a menos que cada mes pague el total de la deuda de la tarjeta.) Entre menos cuentas tenga que pagar, menos cheques y sobres tiene que procesar cada mes. Eso significa más tiempo libre y ¡menos cortaditas en los dedos con el papel!

Capítulo 4

Defina y Alcance Sus Metas

En Este Capítulo

- Defina lo que más le importa
- Determine y establezca la prioridad de sus metas financieras
- Ahorre para una emergencia, la compra de bienes raíces, un negocio pequeño o educación
- Cuánto dinero necesita para jubilarse y cómo recuperar el tiempo perdido

Cuando trabajaba como asesor financiero, siempre preguntaba a mis clientes cuáles eran sus metas personales y financieras a corto y a largo plazo. La mayoría de las personas decían que reflexionar sobre esto fue muy valioso para ellos, porque no lo habían considerado por mucho tiempo —o nunca lo habían hecho.

En este capítulo, le ayudo a soñar sobre lo que quiere obtener de la vida. Aunque mi experiencia es en finanzas personales, no estaría haciendo mi trabajo si no lo hiciera reflexionar sobre sus metas no financieras y la forma en que el dinero se acopla al resto de sus metas de vida. Así que antes de entrar de lleno al tema de cómo determinar metas financieras comunes y ahorrar para alcanzarlas, quiero aprovechar este momento para hablar sobre lo que significa para usted ganar y ahorrar dinero, así como la mejor forma de lograr acoplar sus metas financieras con el resto de su vida.

Qué Es para Usted la "Riqueza"

Tome cualquier revista o periódico financiero, o lea algunos artículos en Internet, y se dará cuenta que nuestra cultura está obsesionada con la riqueza financiera. Entre más dinero tienen los ejecutivos, estrellas de cine o atletas profesionales, más atención y más publicidad reciben. ¡De hecho, algunas publicaciones llegan a extremos como clasificar a los que ganan más o que han amasado mayores fortunas!

No deja de sorprenderme el que varias de las personas más ricas y con los sueldos más altos mantienen un horario en el que el trabajo abarca la totalidad de su tiempo, a pesar de estar casados y tener hijos. Por lo que puedo observar, nuestra sociedad parece definir "riqueza" como cheques muy grandes; inmensos estados de cuenta de inversiones; la capacidad de contratar empleados de tiempo completo para criar a los niños; estar demasiado ocupado con una profesión para tener amistades o interesarse en los demás, en la comunidad, o en problemas sociales importantes; y la libertad de ser infiel y botar a la esposa o al esposo cuando ya no le satisface.

Por supuesto uno no tiene porque adherirse a ninguno de estos conceptos. Las siguientes secciones le ayudan a tener cierta perspectiva.

Aceptar lo que no puede comprar el dinero

Recuerde los mejores momentos de su vida. Es muy probable, que estos momentos no incluyan cuando compró un auto o encontró un suéter de marca que le gustó. El antiguo adagio es cierto: Las cosas de valor que más disfruta y son más preciadas en la vida no se compran.

Las siguientes afirmaciones son obvias, pero debo de confirmarlas, porque mucha gente actúa como si no lo fueran: El dinero no compra la felicidad. Es tentador pensar que si tan sólo pudiera ganar 20 por ciento más o el doble, sería más feliz porque tendría dinero para viajar, comer fuera, y comprar ese nuevo auto que siempre ha deseado, ¿no es así? Pues no. Un gran número de investigaciones profundas sugieren que existe muy poca relación entre el dinero y la felicidad.

El profesor en psicología Dr. David G. Myers dice en su libro *The Pursuit of Happiness: Discovering the Pathway to Fulfillment, Well-Being, and Enduring Personal Joy* (Harper), dice: "La riqueza es como la salud: Aunque su ausencia puede causar miseria, tenerla no garantiza la felicidad".

A pesar de los boletos de avión de descuento, las reproductoras de video, los discos compactos, microondas, computadoras, correo de voz, y todo lo demás que supuestamente facilita la vida y la hace más placentera, los estadounidenses no son más felices de lo que lo eran hace cuatro décadas. Según una encuesta del Centro Nacional de Investigación de Opinión, el número de estadounidenses que dicen ser "muy felices" ha disminuido a lo largo de las últimas dos generaciones. Estos resultados inesperados se presentan incluso cuando los ingresos, una vez ajustados según la inflación, han aumentado el doble durante este tiempo.

¿Cuál es su relación con el dinero?

A lo largo de los años, en mi trabajo como consejero financiero, he descubierto que la forma en que una persona se relaciona y se siente respecto al dinero tiene un fuerte impacto en qué tan buena es para manejarlo y para tomar decisiones financieras importantes. Por ejemplo, saber que tiene un activo neto de menos de US$13.200 dólares en una deuda de tarjeta de crédito es útil, pero probablemente no basta para hacer algo respecto al problema. El siguiente paso lógico sería examinar sus gastos actuales y tomar las medidas necesarias para reducir la carga de la deuda.

Aunque hablo sobre soluciones prácticas para dilemas financieros comunes más adelante en este libro, también toco el tema "sentimental" del dinero. Por ejemplo, las personas que continuamente acumulan deudas de consumo, tienen una adicción a gastar. Otras que invierten para luego retirar el dinero y volver a invertir y seguir su inversión como un halcón, tienen obstáculos psicológicos que les evita conservar la inversión.

Y están, además, los que tienen problemas filosóficos y psicológicos en lo que se refiere al dinero y al significado de la vida. Ahorrar dinero e incrementar el valor neto no siempre es lo mejor. En mi trabajo, me he topado con numerosas personas que dan mucha importancia a la acumulación de riquezas y descuidan las relaciones personales importantes en su búsqueda por más dinero. A algunos jubilados les cuesta trabajo gastar el dinero que ahorraron, con tanto esfuerzo, para esta etapa de su vida.

Equilibrar sus finanzas personales con otras metas de vida es vital para su felicidad. ¿De qué sirve, por ejemplo, tener una posición bien remunerada y que merece la admiración de los demás si no le importa el trabajo y sólo lo hace por las recompensas financieras? La vida es muy corta y valiosa para desperdiciarla.

Por lo que, mientras lee los diferentes capítulos y secciones de este libro, por favor considere sus metas primordiales en la vida y sus propósitos. ¿Cuáles son sus prioridades no financieras (familia, amigos, causas), y cómo puede alcanzar sus metas de una manera más efectiva con los recursos que tiene? Si en realidad quiere reflexionar sobre sus prioridades y su relación con el dinero, tengo un nuevo libro, *Mind over Money: Your Path to Wealth and Happiness* (CDS Books), que profundiza sobre nuestros sentimientos hacia el dinero, por qué tenemos determinados hábitos financieros, y cómo vencer los obstáculos que lo están deteniendo.

Como el Dr. Myers comenta en *The Pursuit of Happiness,* ". . . si acaso, a juzgar por las crecientes tasas de depresión, la quintuplicación de la tasa de crímenes violentos desde 1960, la duplicación en la tasa de divorcios, y la triplicación en la tasa de suicidio juvenil, somos más ricos y menos felices".

Cómo mantener el equilibrio

Lo crea o no, algunas personas ahorran demasiado. En mis sesiones de asesoría me encontré con muchas personas que encajaban en esta categoría. Si ganar y ahorrar dinero es algo bueno, entonces entre más mejor, ¿no?

Tomemos el caso, lo admito, extremo, de Anne Scheiber, quien, con un sueldo modesto, comenzó a ahorrar desde muy temprana edad, por lo que su dinero se fue acumulando a través de muchos años por medio de inversiones que crean fortunas como las acciones. Como resultado, pudo amasar US$20 millones antes de morir a los 101 años.

Scheiber vivía en un departamento minúsculo, estilo estudio, y nunca usó sus inversiones. Ni siquiera usó los intereses o los dividendos —vivía con los beneficios de la Seguridad Social y una pequeña pensión de su trabajo. Scheiber era exagerada en su frugalidad y estaba obsesionada con sus ahorros. Según lo reportó James Glassman en el *Washington Post*, "Tenía muy pocos amigos . . . era una persona infeliz, totalmente consumida por sus cuentas de valores y su dinero".

La mayoría de la gente, y aquí me incluyo, no escogerían vivir y ahorrar de la manera en que lo hizo Scheiber. Ahorraba por el mero hecho de ahorrar: sin ninguna meta, ningún plan, ningún beneficio para ella. Ahorrar tiene que ser el medio para llegar a un objetivo, no algo que te *amargue* hasta el final.

Incluso aquellos que ahorran para alcanzar una meta pueden obsesionarse con sus hábitos de ahorro. Veo a personas que buscan trabajos mejor remunerados y que cuentan los centavos para poder jubilarse antes. Pero a veces hacen muchos sacrificios personales en el presente, buscando alcanzar una visión de su vida futura. A otros los consume el trabajo y entonces no se dan cuenta o no entienden por qué su familia y sus amigos se sienten abandonados.

Otro problema que se presenta cuando se busca amasar riquezas es que el mañana quizá nunca llegue. Si todo va según lo planeado, ¿sabrá cómo ser feliz cuando ya no trabaje, si pasó toda su vida trabajando para ganar dinero? Más importante aun, ¿quién estará ahí para compartir ese tiempo libre? Uno de los precios de una vida profesional intensa es el tiempo que se pasa lejos de los amigos y la familia. Puede que alcance la meta de retirarse antes, pero quizá esté posponiendo el hoy con la esperanza de vivir el mañana. Como Charles D'Orleans dijo en 1465, "Está muy bien ser frugal, pero no hay que amasar una horda de lamentos".

Por supuesto, en el otro extremo se encuentran los despilfarradores que viven sólo para el hoy. Un amigo mío dijo una vez, "No me gustan las gratificaciones tardías". Comprar hasta morir parece ser el lema de este tipo de personalidades. Este tipo de persona dice: "¿Para qué ahorrar si quizá no esté aquí mañana?"

El peligro de esta postura es que el mañana puede llegar, y la mayoría de la gente no quiere pasar su mañana trabajando para subsistir. El no ahorrar desde temprano, provoca que tenga que trabajar muchos años más. Y si por alguna razón no puede trabajar y tiene muy poco dinero para vivir, ni que decir de disfrutar la vida, la situación puede ser trágica. La única diferencia que existe entre una persona sin ahorros o acceso a crédito y una indigente es unos cuantos meses de desempleo.

Ganar y ahorrar dinero es como comer. Si uno no come lo suficiente, puede sufrir. Si uno come demasiado, la demasía se desperdicia o provoca gordura. La cantidad adecuada, quizá con algo de sobra, le permite una existencia saludable, balanceada y pacífica. Al dinero se le debe tratar con respeto y reconocerse por lo que es —un medio para alcanzar un objetivo y un recurso valioso que no debe despilfarrarse y gastarse a la ligera.

RECUERDE

Como el Dr. David Myers, a quien cité anteriormente en este capítulo, dice: "La satisfacción no es tanto conseguir lo que se quiere, como lo es querer lo que se tiene. Existen dos formas de ser rico: Una es tener grandes riquezas, la otra es tener pocos deseos". Encuentre formas de aprovechar al máximo el dinero que pasa por sus manos, y nunca pierda de vista aquello que es mucho más importante que el dinero.

Priorizar sus Metas de Ahorro

La mayoría de la gente que conozco tiene metas financieras. El resto de este capítulo habla sobre las metas financieras más comunes y cómo trabajar hacia ellas. Vea si alguna de las siguientes afirmaciones refleja sus ambiciones:

- **Formar parte de los terratenientes:** Rentar y tratar con los arrendadores puede ser una carga financiera y emocional, por lo que mucha gente quiere formar parte del sueño americano y ser dueño de una propiedad —cuya forma más básica es una casa.
- **Jubilarse:** No, jubilarse no implica sentarse en una mecedora y ver pasar la vida en espera de que un amigo que hace mucho no ve, la familia de su hija o su hijo, o el perro de la cuadra venga a visitarlo. Jubilarse es un término inclusivo para expresar dejar de trabajar de tiempo completo o quizá trabajar como voluntario.
- **La educación de los hijos:** No, todos esos cambios de pañales, las comidas en la madrugada, y paseos al zoológico son suficientes para lograr que Junior se convierta en un adulto independiente, productivo y autosuficiente que pueda enfrentarse al mundo. Quizá quiera ayudar a su hijo a conseguir una educación universitaria. Desafortunadamente eso le va a costar mucho, pero mucho dinero.

- **Ser dueño de su propio negocio:** Muchos empleados quieren enfrentarse a los retos y recompensas que conlleva ser el jefe. La principal razón de que la mayoría de la gente siga soñando es que no tiene el dinero para dejar su trabajo principal. Aunque muchos negocios no requieren grandes cantidades de efectivo para empezar, casi todos involucran una reducción substancial del ingreso durante los primeros años.

Como cada uno de nosotros es diferente, podemos tener metas (distintas a las de la primera lista) que son particulares a nuestra propia situación. Lograr esas metas casi siempre requiere ahorrar dinero. Como dice uno de mis proverbios chinos favoritos, "No esperes a estar sediento para cavar un pozo". En otras palabras, ¡no espere a ahorrar dinero hasta que esté listo para alcanzar una meta personal o financiera!

Conocer lo que para usted es más importante

A menos que gane mucho dinero o tenga una herencia familiar que lo respalde, sus deseos personales y financieros probablemente sobrepasan sus recursos. Por lo tanto, debe priorizar sus metas.

Uno de los mayores errores que veo que la gente hace es precipitarse al tomar decisiones financieras sin considerar lo que es verdaderamente importante para ellos. Como todos estamos atrapados en el remolino de las responsabilidades diarias, con frecuencia no tenemos tiempo de reflexionar.

Como resultado de mi experiencia al asesorar y enseñar a la gente sobre una mejor administración personal, puedo decirle que las personas que alcanzan sus metas no son necesariamente más inteligentes o ganan más que las que no lo logran. Las personas que identifican sus metas y luego trabajan hacia ellas, lo que con frecuencia requiere que se modifiquen algunos hábitos, son quienes alcanzan sus metas.

Valorar las cuentas de jubilación

Cuando sea posible, debe tratar de ahorrar e invertir en cuentas que le ofrecen ventajas tributarias. Esto es precisamente lo que ofrecen las cuentas de jubilación. Estas cuentas —famosas por siglas y nombres enriquecedores como 401(k), 403(b), SEP-IRAs, Keoghs y demás— ofrecen alivios tributarios a gente de todos los medios económicos. Considere las siguientes ventajas de invertir en las cuentas de jubilación:

- **Con frecuencia las contribuciones son deducibles de impuestos.** Al poner dinero en una cuenta de jubilación, no sólo planea de manera inteligente para su futuro, sino que también obtiene una recompensa financiera inmediata: impuestos más bajos —y eso significa más dinero para ahorrar e invertir. Por lo general las contribuciones a las cuentas de jubilación no están gravadas a nivel estatal o federal hasta que se hace un retiro (pero sí están sujetas a impuestos de Seguridad Social y Medicare al recibir las contribuciones). Si está pagando, digamos 35 por ciento entre impuestos federales y estatales (consulte el Capítulo 7 para determinar su nivel tributario), una contribución de US$5.000 dólares a una cuenta de jubilación disminuye sus impuestos US$1.750 dólares.
- **Los rendimientos en su inversión se capitalizan con el tiempo sin impuestos.** Al poner su dinero en una cuenta de jubilación, cualquier interés, dividendos y apreciación se suman a su cuenta sin gravamen. Por supuesto nada es gratis —estas cuentas no permiten que se eviten los impuestos por completo. Sin embargo puede lograr un descuento muy interesante: Puede diferir impuestos en todas las ganancias y utilidades acumuladas hasta que retire el dinero al final del camino. Por lo tanto, hay más dinero trabajando para usted durante un período más largo de tiempo. (La nueva cuenta Roth IRA, sobre la que hablo en el Capítulo 11, no ofrece alivios tributarios iniciales pero permite el retiro libre de impuestos de las futuras ganancias de inversión.)

  A principios del 2000, las tasas de impuestos en los dividendos de acciones y de las ganancias de capital a largo plazo (en inversiones de más de un año) bajaron. Esto provocó cierta inquietud en cuanto a que la inversión a través de cuentas de jubilación quizá ya no valía la pena porque todas las ganancias de inversión eran gravadas con las tasas ordinarias, relativamente altas de impuestos sobre la renta cuando se retiraba el dinero de las cuentas de jubilación. Por el contrario, si invierte fuera de las cuentas de jubilación, paga una tasa de impuestos más baja sobre los dividendos de las acciones y sobre la venta de una inversión que se conservó por más de un año. Iré directo al grano: La enorme, enorme mayoría de la gente se ve más beneficiada si hace sus contribuciones a una cuenta de jubilación (para mayor información, por favor consulte el Capítulo 7).
- **En algunas cuentas de jubilación empresariales, ciertas compañías igualan una porción de las contribuciones del empleado.** ¡Por lo tanto, además de tener alivios tributarios, usted recibe dinero extra sin ningún costo, cortesía de su patrón!

CONSEJO

Cómo evitar multas por retiro anticipado en cuentas de jubilación

Pueden encontrarse formas para evitar las multas por retiro anticipado que comúnmente aplican los dioses de los impuestos.

Supongamos que lee este libro a una edad temprana, desarrolla buenos hábitos financieros pronto, y ahorra lo suficiente para jubilarse antes de los 59 años y medio. En este caso, puede retirar el dinero de su cuenta de jubilación sin incurrir en ninguna penalización (que por lo general son del 10 por ciento de la cantidad que se retira por impuestos federales sobre la renta, más el gravamen particular del estado donde viva). El IRS permite retirar el dinero antes de los 59 años y medio si se hace en plazos anuales iguales basados en su esperanza de vida. Incluso el IRS (esto es un poco perturbador) tiene una tabla donde puede buscar este dato.

Actualmente también puede hacer retiros libres de penalizaciones de cuentas individuales de jubilación para comprar una casa por primera vez (el límite es de US$10.000 dólares) o para gastos destinados a una educación superior para usted, su conyugue, sus hijos o sus nietos.

Las otras condiciones bajo las que puede hacer retiros de cuentas de jubilación sin pagar multas no son tan favorables: Usted puede quedar exento de penalizaciones, bajo ciertas circunstancias, si tiene que hacer gastos médicos mayores (que excedan el 7,5 por ciento de su ingreso) o en caso de incapacidad.

Si se ve envuelto en un apuro financiero siendo aun empleado, debe saber que algunos planes de jubilación empresariales le permiten tomar un préstamo contra su saldo. Esta táctica es como si usted mismo se hiciera un préstamo —los pagos de intereses van de regreso a su cuenta.

Si queda desempleado y retira dinero de su cuenta de jubilación sólo porque lo necesita para vivir, incurre en multas. Sin embargo, si no tiene trabajo y su ingreso es tan pequeño que necesita irrumpir en su cuenta de jubilación, con seguridad quedará en un nivel tributario más bajo. La reducción en el monto del impuesto sobre la renta que pagará (cuando se compara con los impuestos que hubiera pagado sobre ese dinero si, para empezar, no lo hubiera amparado en una cuenta de jubilación), deberá compensar en su mayoría, si no es que el total de la penalización.

Cómo enfrentar metas contrarias

A menos que disfrute pagar impuestos más altos, ¿por qué ahorraría dinero fuera de las cuentas de jubilación, que protegen su dinero del gravamen? La razón es que algunas metas financieras no se alcanzan fácilmente si se ahorra en cuentas de jubilación. Además, las cuentas de jubilación tienen límites en la cantidad con la que puede contribuir al año.

Por ejemplo, si está juntando dinero para el enganche de una casa o para empezar o comprar un negocio, probablemente necesita ahorrar el dinero fuera de una cuenta de jubilación. ¿Por qué? Porque si retira fondos de la cuenta de jubilación antes de los 59 años y medio y no se ha jubilado, no solo tendrá que pagar impuestos sobre la renta por le retiro, sino que también tendrá que pagar *multas por retiro adelantado* —10 por ciento de la cantidad retirada en impuestos federales y cualquiera que sea la cantidad que grave el estado en el que vive. (Consulte el recuadro, "Cómo evitar multas por retiro anticipado en cuentas de jubilación", para conocer las excepciones a esta regla.)

Como está limitado por sus recursos financieros, necesita priorizar sus metas. Antes de establecer sus cuentas de jubilación y acumular esos alivios tributarios, siga leyendo para considerar sus otras metas.

Construya Reservas de Emergencia

Como no conoce lo que le deparará el futuro, es de sabios prepararse para lo inesperado. Incluso si es de los que tienen suerte y en ocasiones encuentran billetes de US$5 dólares tirados en las esquinas, no puede controlar el, a veces, caótico mundo en que vivimos.

La sabiduría popular dice que debe tener separados, aproximadamente, seis meses de sueldo para casos de emergencia. Esta cantidad específica puede o no ser la indicada para usted, porque depende, por supuesto, de qué tan cara sea la emergencia. ¿Por qué seis meses? ¿Y dónde debe guardarlo? Desafortunadamente no existe una regla establecida. La cantidad destinada a las emergencias depende de su situación.

Yo recomiendo ahorrar las siguientes cantidades para emergencias según las circunstancias (en el Capítulo 12, recomiendo buenos lugares para invertir este dinero):

- **Tres meses de gastos de subsistencia:** Elija esta opción si tiene otras cuentas como un 401(k), o miembros de la familia o amigos a quienes pueda pedir un préstamo a corto plazo. Este enfoque minimalista es lógico cuando está tratando de maximizar sus inversiones en otro lado (por ejemplo, en cuentas de jubilación) o tiene fuentes de ingresos estables (empleo u otros).
- **Seis meses de gastos de subsistencia:** Esta cantidad es apropiada si no tiene otros recursos a quienes solicitar un préstamo, o no tiene estabilidad en su situación de trabajo o fuente de ingresos.
- **Hasta un año de gastos de subsistencia:** Separe todo esto si su ingreso fluctúa radicalmente de un año a otro, o si en su profesión el riesgo de perder el empleo es muy alto, encontrar otro trabajo puede llevarle mucho tiempo, y no tiene otros medios para conseguir un préstamo.

En caso de que su única fuente actual de fondos de emergencia sea una tarjeta de crédito de intereses altos, primero debe de ahorrar por lo menos tres meses de gastos de subsistencia en una cuenta en donde tenga acceso a su dinero, antes de establecer una cuenta de jubilación o ahorrar para cualquier otra meta.

Ahorrar para Comprar una Casa o un Negocio

Cuando se está empezando financieramente, resulta un dilema decidir si se va a ahorrar para comprar una casa o se va a depositar en una cuenta de jubilación. A la larga, ser dueño de su propia casa es un movimiento financiero inteligente. Por otro lado, ahorrar desde temprano para la jubilación facilita el alcanzar sus metas.

Suponiendo que ambas metas son importantes para usted, debe de estar ahorrando para comprar una casa *y* para su jubilación. Si está ansioso por ser dueño de una casa, puede dedicar todos sus ahorros para alcanzar esa meta y poner en espera los ahorros para su jubilación. Ahorre para ambos propósitos simultáneamente si no tiene prisa.

Quizá pueda tener lo mejor de ambos mundos si trabaja para alguien que le permita tomar prestado de los saldos de las cuentas de jubilación. Puede ahorrar dinero en la cuenta de jubilación y luego tomar un préstamo contra la misma para el enganche de una casa. Sin embargo, tenga cuidado. Los préstamos de cuentas de jubilación tienen que liquidarse dentro de un número preestablecido de años (verifique con su patrón), o de inmediato si renuncia o pierde el trabajo. Como lo mencioné antes en este capítulo, también puede hacer retiros libres de multas de hasta US$10.000 dólares de cuentas individuales de jubilación para la compra de una casa por primera vez.

Financiamiento de los Gastos para la Educación de los Hijos

Querer proveer para el futuro de sus hijos es totalmente normal. Pero hacerlo antes de haber ahorrado lo suficiente para sus propias metas puede ser un error financiero importante. El sistema de ayuda financiera para la universidad, de hecho, lo penaliza por ahorrar dinero fuera de una cuenta de jubilación, y la penalización es más grande si el dinero se invierte a nombre de los hijos.

Este concepto puede parecerle egoísta, pero antes necesita considerar *su propio* futuro. Primero debe de aprovechar la ventaja de ahorrar a través de sus cuentas de jubilación con refugio tributario antes de separar dinero en cuentas de ahorro en custodia para sus hijos. Esto no es una práctica egoísta: ¿En verdad quiere ser un parásito de sus hijos cuando sea viejo y débil porque no ahorró dinero para usted? (Consulte el Capítulo 13 para una explicación completa sobre cómo ahorrar para gastos en educación.)

Ahorrar para Compras Grandes

Si quiere comprar un auto, una canoa, o un boleto de avión a Francia, no, y lo repito, no compre esto con un *crédito de consumo* (es decir, no arrastre una deuda mes con mes para financiar la compra con una tarjeta de crédito o un préstamo automovilístico). Como explico en el Capítulo 5, los autos, barcos, vacaciones y demás son artículos de consumo, no inversiones que producen un capital, como los bienes raíces o los pequeños negocios. Un auto comienza a depreciarse en el momento en que sale de la agencia. Un boleto de avión a Francia no vale nada al volver a casa. (Sé que sus recuerdos no tienen precio, pero tampoco le servirán para pagar las cuentas.)

Pagar deudas de consumo de intereses altos puede paralizar su capacidad, no sólo para ahorrar para metas a largo plazo, sino también para hacer compras grandes en el futuro. Los intereses en las deudas de consumo son exorbitantemente caros —hasta un 18 por ciento para la mayoría de las tarjetas de crédito. Cuando considera la compra de un artículo de consumo a crédito, sume el interés total que terminará pagando sobre la deuda y ese será el precio que pagará por tener una gratificación instantánea.

CONSEJO

No se niegue las gratificaciones; simplemente aprenda a demorarla. Acostúmbrese a ahorrar para sus compras grandes de consumo para evitar pagar a la larga un crédito de consumo de intereses altos. Cuando ahorre para una compra de consumo como un auto, una cuenta de mercado monetario o un fondo de renta fija a corto plazo (consulte el Capítulo 12) son buenos lugares para colocar sus ahorros a corto plazo.

Preparándose para la Jubilación

Muchas personas trabajan sin parar, soñando con un futuro en el que el desplazamiento a la oficina y la rutina diaria ya no existirán; cesará la invasión de faxes, correos de voz y correos electrónicos y podrán hacer lo que deseen cuando lo deseen. Con frecuencia la gente asume que este día mágico llegará en su siguiente verdadero día de asueto, cuando se jubile o cuando se gane la lotería —lo que suceda primero.

CONSEJO

No descuide los preparativos no financieros para la jubilación

Invertir su dinero es sólo uno (y no el más importante) de los aspectos para preparase para su jubilación. Para disfrutar el nivel de vida que sus ahorros de jubilación le proveerán, también necesita invertir energía en otras áreas de su vida:

- Muy pocas cosas son más importantes que su salud. Sin salud, puede ser difícil disfrutar de las buenas cosas de la vida. Desafortunadamente, muchas personas no están motivadas para cuidar su salud hasta que descubren que tienen problemas. Para entonces, puede ser demasiado tarde.

  Aunque ejercitarse con regularidad, llevar una dieta balanceada y nutritiva y evitar el abuso de substancias no le garantiza un futuro sano, estos buenos hábitos tienen mucho que ver para prevenir varias de las causas más comunes de muerte y enfermedades debilitantes. Pruebas médicas regulares también son importantes para detectar los problemas a tiempo.

- En adición a su salud física, invierta también en su salud sicológica. La gente vive vidas más largas y felices cuando tienen un círculo de familiares y amigos que le dan apoyo.

Desafortunadamente, conforme pasan los años, mucha gente se aísla y pierde contacto constante con compañeros de trabajo, amigos y familiares.

Los jubilados felices se mantienen activos, se involucran en organizaciones de voluntariado y nuevos círculos sociales. Puede que viajen para visitar a antiguos amigos o familiares jóvenes que quizá no tienen tiempo de visitarlos.

Piense en la jubilación como una tina de agua burbujeante a 38 grados. Querrá introducirse en ella tranquilamente; saltar rápidamente puede quitarle mucho del placer de la experiencia. Dejar el trabajo abruptamente, sin tener un plan para usar todo ese tiempo libre, es una invitación a la aburrición y a la depresión. Todos necesitamos un propósito y una rutina. Establecer pasatiempos, un trabajo voluntario o un negocio suplementario mientras va disminuyendo su horario normal de trabajo puede ser una forma maravillosa de irse adaptando a la jubilación.

Nunca me ha gustado mucho el término *jubilarse*. Esta palabra parece implicar ociosidad o que ya no se es útil para la sociedad. Pero si jubilación significa no tener que desempeñar un trabajo (en especial uno que no se disfruta) y contar con flexibilidad financiera e independencia, entonces mi opinión cambia.

Poder jubilarse antes de lo necesario es parte del sueño americano. Pero esta idea tiene obvios problemas. Primero, usted mismo está preparando el terreno para llevarse una desilusión. Si quiere jubilarse como a los 65 años (cuando entra la Seguridad Social), necesita ahorrar el dinero suficiente para

subsistir 20 años, o quizá un poco más. Dos décadas es mucho tiempo para vivir de sus ahorros. Va a necesitar una muy buena cantidad de dinero —más de lo que la mayoría de la gente piensa.

Entre más rápido quiera jubilarse, más dinero va a necesitar apartar, y más pronto tendrá que comenzar a ahorrar —¡a menos que planee trabajar medio tiempo durante su jubilación para tener más ingresos! Consulte el capítulo 5 para tener más detalles sobre cómo ahorrar para la jubilación.

Muchas de las personas con las que hablo dicen que quieren jubilarse, y la mayoría opinan que "entre más rápido, mejor". Sin embargo, más de la mitad de los estadounidenses entre los 18 y 34 años, y un cuarto de éstos entre los 35 y 54 años, no han comenzado a ahorrar para la jubilación. Cuando le pregunté a uno de mis clientes de mediana edad, que tenía ahorrado muy poco para su jubilación, cuándo le gustaría jubilarse, contestó sin titubear, "En algún momento antes de morir". Si usted se encuentra en este grupo (o incluso si no lo está), determine en dónde se encuentra financieramente en lo concerniente a la jubilación. Si es como la mayoría de la gente que trabaja, necesita aumentar su promedio de ahorros para la jubilación.

Qué necesita para jubilarse

Si algún día espera reducir el tiempo que pasa trabajando o dejar de hacerlo completamente, necesitará ahorros suficientes para subsistir. Muchas personas —en especial gente joven y aquellos que no son muy buenos con los números— subestiman la cantidad de dinero necesario para jubilarse. Para calcular cuánto necesita ahorrar al mes para alcanzar sus metas de jubilación, necesita hacer unas cuentas. (No se preocupe —estos cálculos son más fáciles que preparar sus impuestos.)

Afortunadamente para usted, no tiene que empezar desde cero. Los estudios muestran la forma en que la gente gasta típicamente antes y durante la jubilación. La mayoría de la gente necesita alrededor del 70 al 80 por ciento de sus ingresos, previos a la jubilación para conservar su nivel de vida durante esta etapa. Por ejemplo, si ganaba US$50.000 dólares al año antes de la jubilación, seguramente necesitará entre US$35.000 y US$40.000 (del 70 al 80 por ciento de US$50.000) al año durante su jubilación para vivir de la forma a la que estaba acostumbrado. El 70 u 80 por ciento es un promedio. Algunas personas necesitan más porque disponen de más tiempo para gastar su dinero. Otros ajustan su nivel de vida y viven con menos.

Usted, por supuesto, de ninguna manera es un promedio —¡es único! ¿Entonces cómo calcula lo que va a necesitar? Los siguientes tres perfiles le dan un estimado aproximado del porcentaje de los ingresos antes de la jubilación, que va a necesitar durante ésta. Seleccione uno que describa con mayor precisión su situación. Si cae entre dos descripciones, elija un porcentaje que embone entre las dos.

Para conservar su nivel de vida durante su jubilación, necesita

- **65 por ciento de su ingreso antes del retiro si**
  - Ahorra una gran parte (15 por ciento o más) de sus ingresos anuales
  - Tiene ingresos muy altos
  - No deberá nada sobre su casa para cuando se jubile
  - Durante su jubilación no anticipa llevar una vida que refleje sus altos ingresos actuales

  Si sus ingresos son particularmente altos y vive muy por debajo de sus recursos, puede estar tranquilo con menos del 65 por ciento. Elija una cantidad de dinero al año o un porcentaje de sus ingresos actuales que le permita llevar el tipo de vida que desea tener durante su jubilación.
- **75 por ciento de su ingreso antes del retiro si**
  - Ahorra una cantidad razonable (del 5 al 14 por ciento) de sus ganancias anuales
  - Todavía tendrá que pagar algo de la hipoteca o una renta modesta para el momento en que se jubile
  - Anticipa tener un nivel de vida, durante su jubilación, comparable a lo que tiene ahora
- **85 por ciento de su ingreso antes del retiro si**
  - Ahorra muy poco o nada de sus ingresos anuales (menos del 5 por ciento)
  - Tendrá un pago de hipoteca relativamente significativo o una renta considerable que pagar durante su jubilación
  - Anticipa deseos o necesidades para conservar su nivel de vida actual durante la jubilación

Por supuesto, puede usar un enfoque más preciso para calcular cuánto necesita al año para la jubilación. Sin embargo, le advierto que este método, mucho más personalizado, se lleva más tiempo, y como está haciendo proyecciones hacia un futuro incierto, puede que no sea más exacto que el método simple que le acabo de explicar. Si le gustan los números, se sentirá más cómodo con este método: Necesita determinar en qué está gastando su dinero actualmente (en el Capítulo 3 encontrará las hojas de cálculo) y entonces hacer algunas proyecciones para los gastos que sabe serán seguros durante la jubilación (la información en el Capítulo 19 también lo puede ayudar).

Cuáles son los cimientos de la jubilación

¿Jugaba con bloques de Lego o Tinkertoys cuando era niño? Comenzaba por construir los cimientos y de ahí formaba la estructura. Sin darse cuenta, creaba puentes, castillos y osos panda. Aunque preparase financieramente para la jubilación no es exactamente como jugar con bloques, el concepto es el mismo: Necesita una base para que sus reservas necesarias de jubilación puedan crecer.

Si ha trabajado continuamente, quizá ya tenga unos buenos cimientos, incluso, si no ha ahorrado activamente para la jubilación. En las siguientes páginas, lo guío a través de los probables componentes de su futuro ingreso de jubilación, y le muestro cómo calcular cuánto debe estar ahorrando para alcanzar metas precisas de jubilación.

Cuente con la Seguridad Social

Según las encuestas, cerca de la mitad de los adultos estadounidenses de menos de 35 años, y más de una tercera parte de aquellos entre las edades de 35 y 49 años, piensan que los beneficios de la Seguridad Social no estarán disponibles para cuando se jubilen.

Contrario a los rumores cínicos difundidos, la Seguridad Social estará disponible cuando se retire, sin importar cuántos años tenga hoy. De hecho, la Seguridad Social es una de las vacas sagradas de los programas políticos. ¡Imagine lo que le pasaría al grupo de políticos que votara para que no se pagaran más beneficios!

Si piensa que nunca podrá jubilarse porque no tiene nada ahorrado, me da alegría informarle que está en un error. Es muy probable que tenga algo de Seguridad Social. Sin embargo, esto no es suficiente para vivir confortablemente.

El objetivo de la Seguridad Social es proporcionarle un ingreso de jubilación a nivel de subsistencia para las necesidades básicas: comida, cobijo y ropa. La Seguridad Social no está creada para ser su única fuente de ingresos. Algunas personas de edad avanzada son totalmente dependientes de la Seguridad Social: Para el 22 por ciento de los ancianos, la Seguridad Social es su única fuente de ingresos; para dos de tres personas que reciben Seguridad Social, este cheque representa por lo menos la mitad de su ingreso total de jubilación. Muy pocas personas que trabajan podrían mantener sus niveles de vida actuales en la jubilación sin complementar la Seguridad Social con ahorros personales y planes empresariales de jubilación.

¿Cuánto recibiré de Seguridad Social?

La Tabla 4-1 muestra el monto aproximado de su mensualidad de Seguridad Social esperada. La primera columna le da el promedio de sus *ganancias de empleado al año* (en dólares actuales) sobre las que paga impuestos de Seguridad Social. La segunda columna contiene los *montos aproximados de beneficios mensuales* (en dólares actuales) que recibirá cuando reúna las condiciones para recibir los beneficios totales.

Nota: Los montos de beneficios en la Tabla 4-1 son para una sola persona que trabaja. Si está casado y uno de los dos no recibe un salario, el conyugue que no trabaja recibe el 50 por ciento de lo que recibe el que trabaja. Los conjugues que trabajan pueden recibir beneficios individuales o la mitad de los beneficios de su conyugue —la cantidad que sea mayor.

Tabla 4-1 Los Beneficios Esperados de Seguridad Social

Ganancias Anuales	*Beneficios Mensuales Aproximados (Valor en Dólares Actuales)*
US$10.000	US$525
US$20.000	US$755
US$30.000	US$940
US$40.000	US$1.130
US$50.000	US$1.310
US$60.000	US$1.500
US$70.000	US$1.670
US$80.000	US$1.760
US$90.000	US$1.845
US$100.000	US$1.925
US$120.000	US$2.035
US$150.000	US$2.070

¿Cuánto trabajo me hace elegible?

Para ser elegible para recibir beneficios de Seguridad Social, necesita haber trabajado un número mínimo de trimestres calendarios. Si nació después de 1928, necesita 40 trimestres de créditos de trabajo para calificar para los beneficios de jubilación de la Seguridad Social.

Más detalles sobre la Seguridad Social

Cuando el sistema de Seguridad Social fue creado en la década de los años 30, quienes lo diseñaron menospreciaron la cantidad de años que la gente viviría jubilada. Gracias a los avances científicos y las mejoras en el cuidado médico, las expectativas de vida han aumentado substancialmente desde esa época. Como resultado, varios de los jubilados de hoy reciben mucho más de lo que pagaron al sistema.

La edad a la que se comienzan a recibir beneficios completos ha aumentado, y puede aumentar una vez más. En los "buenos tiempos" (antes de los cambios a las regulaciones de la Seguridad Social en 1983), se podían recibir pagos completos de Seguridad Social a los 65 años, asumiendo que era elegible. Esta regla ya no aplica. Si nació antes de 1938, todavía puede recibir beneficios completos de Seguridad Social a los 65 años. Si nació en 1960 o después, tiene que esperar hasta los 67 años para recibir beneficios completos. Si nació entre 1938 y 1959, recibe beneficios completos a los 66 años (unos meses antes o después dependiendo del año en que nació).

Estas reglas pueden parecer injustas, pero son necesarias para actualizar el sistema y que esté acorde a la realidad de nuestra creciente longevidad, grandes déficits en el presupuesto federal, y el envejecimiento de la generación de la posguerra. Sin cambios, el sistema de Seguridad Social se vendría abajo, porque estaría mantenido por un número relativamente pequeño de trabajadores, mientras que a su vez tiene que sostener a un gran número de jubilados.

Además de pagar los cheques de ingresos para los jubilados, los impuestos de Seguridad Social también ayudan a fundar seguros de incapacidad para usted, seguros de ingresos para sobrevivientes, para sus dependientes financieros, y Medicare (el programa de seguro médico para los jubilados).

La cantidad de beneficios de Seguridad Social que reciba al jubilarse dependen de sus ganancias promedio durante sus años de trabajo. No se preocupe por el hecho de que probablemente ganaba mucho menos hace varios años. Los cálculos de los beneficios de Seguridad Social aumentan sus antiguas ganancias para cubrir el bajo costo de la vida y los sueldos en años anteriores.

Si por alguna razón sólo trabajó la primera mitad de un año o sólo durante el verano, no se desespere. No necesita trabajar una parte de cada trimestre para recibir crédito por ese trimestre. Los créditos se reciben en base al ingreso que percibió durante el año. De acuerdo a esto, usted recibe los cuatro trimestres completos acreditados a su cuenta si gana US$3.880 dólares o más al año. (Antes de 1978, la gente recibía créditos trimestrales por cada trimestre calendario efectivo en el que ganaran US$50 dólares.) Para obtener 40 trimestres de cobertura, básicamente necesita trabajar (al menos porciones de) 10 años.

Para obtener créditos, tiene que reportar sus ganancias y tiene que pagar impuestos sobre éstas (incluyendo impuestos de Seguridad Social). En otras palabras, usted y sus empleados tienen problemas cuando no declara las ganancias o le paga a la gente por debajo de la mesa: Quizá se esté negando usted mismo, o a los demás, valiosos beneficios.

Para tener una idea más precisa sobre sus beneficios de Seguridad Social, llame a la Administración de Seguridad Social al 800-772-1213 y pida la Forma 7004, que le permite recibir una relación de sus ganancias reportadas y un estimado de sus beneficios de Seguridad Social. (También puede visitar la página de Internet de la Administración de Seguridad Social `www.ssa.gov`.) O simplemente puede esperar al lado de su buzón de correos —actualmente el gobierno envía un estado de cuenta personal de Seguridad Social que incluye estimados de los beneficios a los que usted y su familia pueden calificar. (Revise su registro de ganancias, porque a veces se presentan errores y —sorpresa— con frecuencia no son a su favor.)

Planeación de sus ahorros personales/estrategia de inversión

El dinero que está ahorrando para la jubilación puede incluir el que tiene debajo del colchón y el que tiene en una cuenta de jubilación como una cuenta individual de jubilación (IRA), 401(k), o un plan similar (vea el Capítulo 11). También puede tener inversiones asignadas en cuentas diferentes a las de jubilación.

Patrimonio (la diferencia entre el valor de mercado menos cualquier deuda hipotecaria que se deba) en alquiler los bienes raíces también pueden considerarse hacia su jubilación. Es complicado decidir si debe incluirse el patrimonio de su residencia primaria (su casa). Si no quiere contar con el uso de este dinero en su jubilación, no lo incluya cuando haga un recuento de sus bienes. Quizá quiera considerar una parte del patrimonio de su casa en sus valores totales para la jubilación. Muchas personas venden sus casas al jubilarse y se mudan a una región más barata del país, más cerca de la familia, o a una casa más pequeña. Un número creciente de jubilados están usando el patrimonio de sus casas a través de hipotecas inversas (consulte el capítulo 14 para información sobre hipotecas).

Aproveche al máximo las pensiones

Los planes de pensión son un beneficio que ofrecen algunos patrones —en su mayoría organizaciones grandes y agencias gubernamentales. Incluso si su patrón actual no ofrece una pensión, quizá recibió estos beneficios en su empleo anterior.

Los planes a los que me refiero se conocen como *planes de beneficios definidos*. Con estos planes, usted califica para un monto mensual de beneficios que será pagado en su jubilación, basado en sus años de servicio a un patrón determinado.

Aunque los planes difieren según la compañía, todos calculan y pagan los beneficios de acuerdo a una fórmula. Una fórmula típica le puede dar 1,5 por ciento de su salario por cada año de servicio (con un empleo de tiempo completo). Por ejemplo, si trabaja diez años, gana un beneficio mensual de jubilación del 15 por ciento del valor de su salario mensual.

Los beneficios de las pensiones pueden ser muy valiosos. En planes mejores, los patrones destinan del 5 al 10 por ciento del equivalente de su salario para pagar su futura pensión. Este dinero es en adición a su salario —nunca lo ve reflejado en su cheque, y no paga impuestos. El patrón pone este dinero en una cuenta de jubilación.

Para tener derecho a los beneficios de una pensión, no tiene que permanecer con un patrón lo suficiente para recibir el reloj de oro de 25 años. Según las nuevas reglas del gobierno, los empleados están completamente *facultados* (tienen el derecho a recibir todos los beneficios con base en los años de servicio cuando llegan a la edad de jubilarse) después de cinco años de servicio de tiempo completo.

Los planes de pensión de beneficios definidos cada vez son más raros a causa de dos razones principales:

- Son caros de mantener para los patrones. Varios empleados no entienden cómo funcionan estos planes y por qué son tan valiosos, así que las compañías no reciben ninguna ganancia por estos gastos de pensiones —los empleados no ven el dinero, así que no aprecian la generosidad de la compañía.
- La mayoría de los nuevos trabajos que se están generando en la economía de los Estados Unidos son dentro de compañías pequeñas que típicamente no ofrecen este tipo de planes.

Más patrones ofrecen planes como 401(k), en los que los empleados deciden ahorrar dinero de sus propios cheques de paga. Conocidos como *planes de contribución definida*, estos planes le permiten ahorrar para su jubilación de su propio bolsillo, en lugar que el patrón sea quien desembolse. (Para alentar la participación en los planes de contribución definida, muchos patrones "igualan" una porción de la contribución de sus empleados.) La mayor parte de la carga y responsabilidad de inversión para la jubilación cae sobre sus propios hombros, con planes como 401(k) y similares, así que es importante entender cómo funcionan. La mayoría de la gente no está bien preparada para saber cuánto ahorrar y cómo invertir el dinero. La hoja de cálculo de planeación para la jubilación de la siguiente sección, lo ayudará a comenzar a determinar la cantidad que necesita ahorrar. (La Parte III le enseña cómo invertir.)

Hoja de cálculo de planeación para la jubilación

Ahora que ha repasado los componentes del ingreso de su futura jubilación, vea en dónde se encuentra en términos de preparación para la jubilación. No tema hacer este ejercicio —no es difícil, y puede encontrar que no está en tan mala forma. Incluso explico cómo emparejarse si encuentra que está atrasado en sus ahorros para la jubilación.

Nota: La siguiente hoja de cálculo (Tabla 4-2) y el Multiplicador de crecimiento (Tabla 4-3) asumen que va a jubilarse a los 66 años y que sus inversiones producirán una tasa anual de rendimiento del 4 por ciento por encima de la inflación. (Por ejemplo, si la inflación es en promedio, como del 3 por ciento, esta tabla asume que ganará el 7 por ciento anual en sus inversiones.)

Tabla 4-2 Hoja de Cálculo de Planeación para la Jubilación

Ingresos de Jubilación o Necesidades	*Monto*
1. Ingreso de jubilación anual necesario en dólares actuales (vea al inicio de este capítulo)	US$ _____ / año
2. Seguridad Social anual (consulte Tabla 4-1)	– US$ _____ / año
3. Beneficios anuales de pensión (consulte con el departamento de beneficios); multiplique por 60% si su pensión no se incrementará con la inflación durante su jubilación	– US$ _____ / año
4. Ingreso de jubilación anual necesario para ahorros personales (reste los renglones 2 y 3 del primero)	= US$ _____ / año
5. Ahorros necesarios para jubilarse a los 66 años (multiplique el renglón 4 por 15)	US$ _____
6. Valor de los ahorros actuales de jubilación	US$ _____
7. Valor de los ahorros actuales de jubilación al momento de la jubilación (multiplique el renglón 6 por el Multiplicador de crecimiento en la Tabla 4-3)	US$ _____
8. Cantidad que todavía tiene que ahorrar (el renglón 5 menos el renglón 7)	US$ _____
9. Cantidad que tiene que ahorrar al mes (multiplique el renglón 8 por el Factor de ahorro en la Tabla 4-3)	US$ _____ / mes

Para tener una mejor idea de dónde se encuentra en términos de planeación de jubilación (especialmente si se quiere jubilar antes de los 65 años), llame a T. Rowe Price al 800-638-5660 y pida un folleto de planeación de jubilación que emite la compañía. También puede consulta el Capítulo 19, en el que recomiendo programas de computación de planeación y sitios de Internet que pueden facilitar la carga del cálculo de números.

Tabla 4-3 Multiplicador de Crecimiento

Su Edad Actual	*Multiplicador de Crecimiento*	*Factor de Ahorro*
26	4,8	0,001
28	4,4	0,001
30	4,1	0,001
32	3,8	0,001
34	3,5	0,001
36	3,2	0,001
38	3,0	0,002
40	2,8	0,002
42	2,6	0,002
44	2,4	0,002
46	2,2	0,003
48	2,0	0,003
50	1,9	0,004
52	1,7	0,005
54	1,6	0,006
56	1,5	0,007
58	1,4	0,009
60	1,3	0,013
62	1,2	0,020
64	1,1	0,041

Recuperando el tiempo perdido

Si la cantidad que necesita ahorrar al mes para alcanzar sus metas de jubilación le parece intimidante, no todo está perdido. Recuerde: Los ganadores nunca renuncian, y los que renuncian nunca ganan. Estas son mis mejores recomendaciones para recuperar el tiempo perdido:

- **Cuestione sus gastos.** Tiene dos formas para aumentar sus ahorros: Ganar más dinero o reducir sus gastos (o hacer ambos). La mayoría de la gente no gasta su dinero con el mismo cuidado con el que lo gana. Consulte el capítulo 6 para sugerencias y estrategias para reducir sus gastos.
- **Sea más realista sobre la edad a la que se quiere jubilar.** Si extiende el plazo al que quiere jubilarse, obtiene un doble beneficio: Está ganando y ahorrando dinero más años, y gastará sus ahorros en menos años. Por supuesto, si su trabajo lo está volviendo loco, esta opción puede que no sea tan atractiva. Trate de encontrar un trabajo que lo haga feliz, y considere trabajar, por lo menos medio tiempo, durante los primeros años que por lo general se consideran de jubilación.
- **Use el patrimonio de su casa.** La idea de usar el dinero de su casa puede ser perturbadora. Después de juntar el enganche, quizá trabajó durante muchos años para poder pagarla. Está encantado con la idea de no tener que mandar otro pago de la hipoteca al banco. ¿Pero de qué sirve poseer una casa que ya no tiene deudas, cuando no tiene los fondos suficientes para la jubilación? Todo el dinero que está atado a esa casa puede usarlo para ayudar a incrementar su nivel de vida durante su jubilación.

  Tiene varias opciones para usar el patrimonio de su casa. Puede venderla y mudarse a una propiedad menos costosa o rentar un departamento. Las leyes tributarias le permiten hacer efectivo hasta US$250.000 dólares libres de impuestos como ganancia de la venta de su casa (US$500.000 si está casado). Otra opción es una *hipoteca inversa*, en la que recibe un cheque con un ingreso mensual mientras forma un saldo del préstamo contra el valor de su casa. El préstamo se paga cuando finalmente vende su casa. (Consulte el Capítulo 14 para mayor información sobre las hipotecas inversas.)
- **Haga crecer sus inversiones.** Entre más rápido crezca su dinero y se acumule, menos necesitará ahorrar cada año para alcanzar sus metas. Ganar algunos puntos porcentuales extras al año en sus inversiones puede disminuir dramáticamente la cantidad que tiene que ahorrar. Entre más joven es, también es más poderoso el efecto de la acumulación de intereses. Por ejemplo, si tiene alrededor de 35 años y sus inversiones se aprecian 6 por ciento al año (en lugar del 4 por ciento) más rápido que la tasa de inflación, la cantidad que necesita ahorrar al mes para alcanzar sus metas de jubilación ¡disminuye como un 40 por ciento! (Consulte la Parte III sobre inversiones.)

- **Convierta un pasatiempo en un ingreso complementario de jubilación.** Incluso si se ganó la vida con la misma profesión por muchas décadas, tiene habilidades que son portátiles y que las puede poner a trabajar. Elija algo que disfrute y en lo que sea bueno, desarrolle un plan de negocios, y promocione sus servicios y productos de la mejor manera (consulte la última edición de *Small Business For Dummies* de Wiley Publishing, que escribí junto con un empresario veterano Jim Schell). Recuerde, conforme la gente está más ocupada, se crean más servicios especializados para apoyar sus vidas agitadas. También existe una demanda por productos caseros de gran calidad. ¡Sea creativo! Nunca se sabe —¡quizá termine en la portada de una revista de negocios!
- **Invierta para ganar dinero libre de impuestos y dinero gratis.** Al hacer inversiones que van con la corriente de los impuestos, puede aumentar la tasa de rendimiento efectiva en sus inversiones sin arriesgarse más.

  Además de los beneficios tributarios que recibe al contribuir en la mayoría de las cuentas de inversión de jubilación mencionadas en este capítulo (vea la sección anterior, "Valore las cuentas de jubilación"), algunos patrones ofrecen igualar las contribuciones con dinero de sus propios bolsillos, gratis. También el gobierno ahora ofrece créditos tributarios (consulte el Capítulo 7) para personas con ingresos bajos y moderados que usan cuentas de jubilación.

  En cuando al dinero fuera de las cuentas de retiro con amparo tributario, si se encuentra en un nivel tributario relativamente alto, puede ganar más invirtiendo en inversiones libres de impuestos y otros vehículos que minimizan distribuciones altamente gravadas.
- **Piense en las herencias.** Aunque nunca debe de depender de una herencia para apoyar su jubilación, puede que algún día herede dinero. Si quiere ver el impacto que tiene una herencia en sus cálculos de jubilación, sume un estimado conservador de la cantidad que espera recibir al total actual de sus ahorros en la Tabla 4-2.

Parte II

Ahorre Más, Gaste Menos

En esta parte . . .

Detallo numerosas formas para lograr que el destino de sus dólares sea el aumento de sus ahorros y no un gasto sin sentido. ¿Está endeudado y no tiene nada que lo respalde? Bueno, nunca es tarde para comenzar. Aquí encontrará la forma de reducir la carga de su deuda. También dedico un capítulo completo para hablar sobre impuestos y cómo disminuirlos legalmente, porque quizá esté regalando gran parte de su dinero al Tío Sam.

Capítulo 5

El Manejo de las Deudas

En Este Capítulo

- El uso de sus ahorros para disminuir su deuda
- Cómo salir de deudas cuando no se tienen ahorros
- Los pros y los contras de declarase en quiebra
- Cómo frenar sus gastos y sus deudas

Acumular una *deuda mala* (deuda de consumo) por comprar cosas como una sala nueva o un auto nuevo que no está dentro de su presupuesto es como vivir haciendo una dieta de azúcar y cafeína: algo rápido con poco valor nutricional. Tomar un préstamo de su tarjeta de crédito para costearse unas vacaciones exorbitantemente caras es perjudicial para su condición financiera a largo plazo.

Cuando la deuda se usa para invertir en su futuro, la llamo una *deuda buena* (vea el Capítulo 2). Pedir un préstamo para pagar por educación, comprar bienes raíces o invertir en un negocio pequeño es como comer frutas y verduras por sus vitaminas. Esto no quiere decir que no puede tener problemas cuando acumula una deuda buena. De la misma forma que puede atracarse de "comida buena", por supuesto que puede darle indigestión financiera por tener demasiado de una deuda buena.

En este capítulo, básicamente lo ayudo a atacar el creciente problema de la deuda de consumo. Deshacerse de sus deudas malas puede ser aún más difícil que dejar de comer la comida chatarra que disfruta. Pero a la larga, estará satisfecho de haberlo hecho: será más saludable financieramente y emocionalmente más feliz. Y una vez que se deshaga de sus deudas de consumo de alto costo, asegúrese de practicar la mejor forma de evitar futuros problemas de crédito: *No pida préstamos de deudas malas*.

Antes de decidir qué estrategias de reducción de deuda es más adecuada para usted, primero debe considerar su situación financiera en general (vea el Capítulo 2) y evalúe las alternativas. (En el siguiente capítulo planteo estrategias para reducir sus gastos actuales —lo que le dará más efectivo para pagar sus deudas.)

Use Sus Ahorros para Reducir su Deuda de Consumo

Muchas personas crean una pared mental entre sus ahorros y cuentas de inversión y sus cuentas de deudas de consumo. Al no ver sus finanzas holísticamente, caen en el hábito de verlas de manera individual. No se les ocurre que pueden hacer una puerta en esa pared.

Entendiendo cómo gana

Si tiene los ahorros para pagar deudas de consumo, como tarjetas de crédito y préstamos automovilísticos con intereses altos, hágalo. (Asegúrese de pagar primero los préstamos con las tasas más altas de interés.) Claro, sus ahorros van a disminuir, pero también lo van a hacer sus deudas. Aunque puede ser que sus ahorros y sus inversiones estén ganando rendimientos razonables, es muy probable que el interés que paga en sus deudas de consumo sea más alto.

Pagar los préstamos de consumo en una tarjeta de crédito, digamos, al 12 por ciento es como encontrar una inversión con un rendimiento garantizado del 12 por ciento —*libre de impuestos*. En realidad, tendría que encontrar una inversión con un desempeño más alto —alrededor del 18 por ciento— para tener un 12 por ciento neto después de pagar impuestos, para justificar no pagar sus préstamos del 12 por ciento. Entre más alto sea su nivel tributario (vea el Capítulo 7), más alto tiene que ser el rendimiento de sus inversiones para justificar conservar una deuda de consumo de interés alto.

Incluso si considera que es un genio de la inversión y que puede ganar más en sus inversiones, haga su orgullo a un lado y de todas formas pague sus deudas de consumo. Para alcanzar ese rendimiento potencialmente más alto en las inversiones, tiene que tomar un riesgo considerable. *Puede* ganar más invirtiendo en esas acciones que le recomendaron o en esa propiedad, que es una ganga, que se encuentra en un terreno de desperdicios tóxicos, pero lo más probable es que no lo haga.

Si usa sus ahorros para pagar deudas de consumo, tenga cuidado de conservar dinero suficiente para emergencias. (En el Capítulo 4, le digo como determinar que tan grande tiene que ser su reserva para emergencias.) Quiere estar en una posición en la que pueda hacer frente a un gasto grande inesperado o una pérdida de ingresos temporal. Por otro lado, si usa sus ahorros para pagar la deuda de una tarjeta de crédito, puede volver a usar ese crédito en caso de un problema financiero (a menos que le cancelen la tarjeta), o pedirle a un familiar o amigo rico un préstamo de bajo interés.

Pague sus deudas de consumo con dinero que no recordaba tener

¿Alguna vez ha metido la mano al bosillo de un antiguo abrigo y ha encontrado un billete de US$20 dólares que se olvidó que tenía? Encontrarse con fondos olvidados siempre es una sorpresa agradable. Pero antes de que empiece a limpiar sus armarios en busca de dinero olvidado para poder pagar la molesta deuda de la tarjeta de crédito, revise estos bolsillos financieros que quizá ha pasado por alto:

- **Tome un préstamo contra el valor en efectivo de su póliza de seguro de vida.** Si un agente de seguros de vida lo contactó, seguramente le vendió una póliza de valor en efectivo porque pagan comisiones altas a los agentes. O quizá sus padres compraron una de estas pólizas cuando era niño. Pida un préstamo contra el valor en efectivo para pagar sus deudas. (***Nota:*** Considere cancelar la póliza de valor en efectivo y simplemente retire el saldo en efectivo —vea el Capítulo 16 para más detalles.)
- **Venda las inversiones que tiene fuera de las cuentas de jubilación.** Quizá tiene algunas acciones o un bono del tesoro olvidado en su caja fuerte. Considere hacer efectivas estas inversiones para pagar sus préstamos de consumo. No se olvide de considerar las consecuencias tributarias de vender estas inversiones. Si es posible, sólo venda aquellas inversiones que no generarán una cuenta alta de impuestos.
- **Tome prestado contra el patrimonio de su casa.** Si es dueño de su casa, quizá pueda usar el *patrimonio* de ésta, que es la diferencia entre el valor de mercado de la propiedad y el saldo pendiente del préstamo. Por lo general puede pedir prestado contra una propiedad de bienes raíces a una tasa de interés más baja y obtener en adición una deducción de impuestos. Debe tener cuidado de asegurarse de no pedir un préstamo de más sobre su casa y tener el riesgo de perderla por extinción del derecho hipotecario.
- **Pida un préstamo contra la cuenta de jubilación que le da su patrón.** Verifique con el departamento de beneficios de la empresa donde trabaja para ver si puede pedir un préstamo contra el saldo de su cuenta de jubilación. Por lo general, las tasas de interés son razonables. Sin embargo tenga cuidado —si deja su trabajo (o le piden que lo deje), quizá tenga que pagar este préstamo en tan solo 60 días. También debe de estar consciente de que no tendrá rendimientos de inversión sobre el dinero que se le prestó.

- **Pida prestado a familiares y amigos.** Lo conocen, lo quieren, se dan cuenta de sus problemas, y probablemente no tendrán el corazón tan duro como algunos banqueros. Por supuesto que el dinero que se pide a familiares y amigos conlleva obligaciones. Es importante considerar las obligaciones seriamente. Para evitar malos entendidos, escriba una lista simple en donde se establezcan los términos y las condiciones del préstamo. A menos que sus familiares sean como los peores banqueros que conozco, probablemente obtendrá una tasa de intereses justa, y su familia tendrá la satisfacción de haberlo ayudado —solamente no se olvide de pagarles.

Cómo Disminuir la Deuda Cuando No Tiene Ahorros

Si no tiene ahorros para disminuir sus deudas de consumo, no es de sorprender que tenga que poner manos a la obra. Si actualmente gasta todos sus ingresos (¡y más!), necesita encontrar la manera para disminuir sus gastos (consulte el Capítulo 6 en donde encontrará muy buenas ideas) y/o incrementar sus ingresos. Por el momento, necesita frenar el crecimiento de su deuda.

Reducción de la tasa de interés de su tarjeta de crédito

Cada tarjeta de crédito cobra tasas de interés diferentes. Así que ¿por qué pagar 14, 16, ó 18 por ciento (o más) cuando puede pagar menos? El negocio de las tarjetas de crédito se ha vuelto muy competitivo. Atrás quedaron los días en que todos los bancos cobraban 18 por ciento o más por VISA y MasterCard.

Hasta que liquide su deuda, detenga el crecimiento de ésta reduciendo la tasa de interés que paga. A continuación encontrará formas viables para hacerlo:

- **Solicite una tarjeta de crédito con una tasa más baja.** Si tiene un ingreso considerable, no debe mucho, y tiene un buen record crediticio, es sencillo calificar para tarjetas de tasas más bajas. Se necesitará algo de insistencia (y algunas mejoras) si tiene problemas de ingresos y deudas y una que otra mancha en su reporte crediticio. Una vez que haya sido aceptado para una tarjeta con menores tasas de interés, simplemente transfiera su deuda a esta nueva tarjeta.

Entre los bancos con tarjetas de crédito de intereses bajos consistentes, prefiero 5Star Bank (800-776-2265), que ofrece una tarjeta sin cuota anual con una tasa de interés del 7.9 por ciento. El sitio de Internet de CardWeb.com tiene un buscador de tarjetas de crédito que puede serle de utilidad (`www.cardweb.com/cardlocator/`). Además, el sitio presenta encuestas mensuales de tarjetas de tasas de interés bajas y sin cuotas anuales (entre otras, incluyendo las tarjetas aseguradas).

- **Llame al banco(s) que emitió su tarjeta(s) actual de intereses altos y diga que quiere cancelar la tarjeta(s) porque encontró un competidor que ofrece no cobrar cuotas anuales y una tasa de interés menor.** Quizá su banco iguale los términos del "competidor" para no perderlo como cliente.
- **En tanto que termina de pagar el saldo de la tarjeta, deje de hacer cargos con nuevas tarjetas que tienen deudas pendientes.** Mucha gente no se da cuenta que el interés comienza a acumularse *de inmediato,* cuando se tiene un saldo. *No hay período de gracia* —los 20 días y pico en los que normalmente tiene que pagar el saldo completo sin que le cobren intereses— si mes con mes va arrastrando un saldo en la tarjeta de crédito.

Entienda todos los términos y condiciones de la tarjeta de crédito

No caiga en la trampa de solicitar una tarjeta de crédito que hace alarde de una tasa de interés extremadamente baja. La tarjeta anuncia una tasa del 1,9 por ciento, pero tiene que leer la letra pequeñita para conocer el resto de la historia.

Primero, cualquier tarjeta que ofrezca una tasa de interés tan baja respetará esta tasa por un período de tiempo corto —en este caso, seis meses. Después de los seis meses, la tasa de interés alcanza cerca del 15 por ciento.

Pero espere, aún hay más: Con un solo pago que no haga a tiempo o si excede su límite de crédito, la compañía eleva su tasa de interés a un 19,8 por ciento (o incluso 24, 29 por ciento, o más) y le exige una cuota de US$29 dólares por dicha infracción (algunos bancos cobran US$39 dólares). Si quiere efectivo por adelantado en su tarjeta, le cobran una cuota equivalente al 3 por ciento de la cantidad solicitada. (Durante la recesión económica a principios del 2000, algunos bancos incluso anunciaban 0 por ciento de tasas de interés —aunque esa tasa por lo general solo aplicaba a saldos transferidos de otra tarjeta, y dichas tarjetas estaban sujetas a todos los otros caprichos que menciono en esta sección.

Ahora bien, no estoy diciendo que todo el mundo debe de evitar este tipo de tarjeta. Es lógico usarla si quiere transferir un saldo por pagar para luego liquidarlo en cuestión de meses, cancelar la tarjeta y evitar que le den un golpe bajo con las cuotas de la misma.

Si busca una tarjeta de crédito de tasa de interés baja, asegúrese de revisar los términos y las condiciones. Comience por revisar la divulgación de las tasas uniformes y los términos, que detalla los cientos de cuotas y condiciones. También, entienda bien cómo se determina la tasa de interés futuro en las tarjetas que cobran tasas variables de interés.

Destruya sus tarjetas de crédito

Si tiene la costumbre de vivir más allá de su presupuesto por comprar a crédito, deshágase del culpable —es decir, la tarjeta de crédito. Para acabar con el hábito, un fumador necesita tirar *todos* los cigarros, y un alcohólico tiene que deshacerse de *todo* el alcohol. Destruya *todas* sus tarjetas de crédito y llame a los emisores de éstas para cancelar sus cuentas. Y cuando compre artículos de consumo como autos y muebles, no solicite el crédito fácil.

El mundo funcionaba sin problemas en los años A.C. (Antes del Crédito). Piénselo: Hace sólo algunas generaciones, las tarjetas de crédito ni siquiera existían. La gente pagaba con cheques y efectivo —¿lo puede creer? *Se puede* funcionar sin comprar nada con una tarjeta de crédito. En algunos casos, quizá necesite una tarjeta como garantía —como cuando renta un auto. Sin embargo, cuando regresa el auto rentado puede pagar con cheque o efectivo. Deje su tarjeta en casa, al fondo del cajón de los calcetines o en el congelador, y sáquela (o descongélela) sólo para la renta ocasional de auto.

Si confía en su fuerza de voluntad, conserve una tarjeta de crédito, *sólo* para compras nuevas, que sabe con toda seguridad que pagará el saldo total cada mes. Nadie necesita tres, cinco, o ¡diez tarjetas de crédito! Puede vivir con una (y de hecho con ninguna), dada la amplia aceptación de la mayoría de las tarjetas. Cuéntelas, incluyendo las de tiendas y estaciones de gasolina, y deshágase de ellas. A los comerciantes, como tiendas departamentales y estaciones de gasolina, les gusta darle sus tarjetas. Estas tarjetas no sólo cobran intereses extremadamente altos, sino que no las aceptan en todos lados como sucede con VISA y MasterCard. Casi todos los comercios aceptan VISA y MasterCard. Entre más líneas de crédito tenga, mayor será la tentación de gastar lo que no tiene.

Si decide conservar una tarjeta que es aceptada en todos lados en lugar de deshacerse de todas, tenga cuidado. Puede caer en la tentación de dejar que la deuda se acumule y comience a arrastrarla de un mes a otro, comenzando con el horrible proceso de tener una deuda de consumo otra vez. En lugar de quedarse con una tarjeta de crédito, considere solicitar una de débito.

Descubra las tarjetas de débito: lo mejor de ambos mundos

Las tarjetas de crédito son la razón principal por la que los consumidores compran más de lo que pueden pagar. Así que la lógica dice que una forma de controlar sus gastos es dejar de usarlas. Pero en una sociedad acostumbrada a usar el plástico de VISA y MasterCard para hacer sus compras en todos lados, es difícil modificar los hábitos. Y tiene toda la razón en pensar que llevar la chequera o efectivo a donde quiera puede ser una molestia o resultar muy caro si lo asaltan.

Las tarjetas de débito en verdad ofrecen lo mejor de ambos mundos. La belleza de la tarjeta de débito es que ofrece la conveniencia de hacer compras con un pedazo de plástico, sin la tentación o la capacidad de caer en una deuda de tarjeta de crédito. Las tarjetas de débito evitan que gaste dinero que no tiene y lo ayudan a vivir dentro de su presupuesto.

Una *tarjeta de débito* se ve como una de crédito con el logo de VISA o MasterCard. La enorme diferencia entre ellas es que, al igual que con los cheques, las compras con la tarjeta de débito se deducen electrónicamente de su chequera en cuestión de días. (Las tarjetas del cajero automático del banco también son de débito; sin embargo, si no tienen el logo de VISA o MasterCard, son pocos los comercios que las aceptan.)

Si cambia a una tarjeta de débito y mantiene un saldo bajo en su cuenta de cheques, y no hace con frecuencia el balance de su chequera, necesitará comenzar a hacerlo. De lo contrario, se encontrará con cargos innecesarios por cheques rebotados.

Estas son algunas otras diferencias entre las tarjetas de débito y las de crédito:

- Si paga el saldo total de su tarjeta de crédito a tiempo, cada mes, la tarjeta le permite usar, sin cargos, el dinero que debe hasta la fecha en que tiene que saldarla; las tarjetas de débito toman el dinero de su cuenta de cheques casi de inmediato. (No olvide que algunas tarjetas de crédito cobran una cuota incluso si paga el saldo total cada mes. ¿No pensaba que los bancos le permitirían usar este privilegio por siempre, o sí?)

¿Qué pasa si pierde o le roban la tarjeta de débito?

Las tarjetas personales de crédito y de débito tienen, lo que se conoce como, "responsabilidad nula", en caso de que alguien use ilegalmente su tarjeta. Si pierde o le roban la tarjeta de débito y alguien hace cargos fraudulentos con ella, simplemente tiene que firmar declaraciones en el banco diciendo que esos cargos no son suyos. El dinero le será reembolsado, generalmente, en cuestión de días.

Sin embargo, es posible que las tarjetas designadas y registradas como empresariales (comerciales) pueden no cuenten con la misma responsabilidad nula de las tarjetas de consumo. Generalmente hablando, los bancos consideran que los negocios son más arriesgados y propensos a fraudes internos. Supongamos, por ejemplo, que su negocio emitió tarjetas de débito a sus empleados, y uno de ellos se la dio a un amigo para que la usara, y luego dice que perdió la tarjeta y que esos cargos son fraudulentos.

Por lo tanto, le recomiendo que solicite una tarjeta de débito de consumo para su negocio (sólo ponga su nombre en la cuenta, no el del negocio) o utilice un banco que ofrezca la misma protección en las tarjetas de débito empresariales que en las de consumo. De lo contrario, puede terminar con una cuenta enorme que no es suya.

- Las tarjetas de crédito le permiten rechazar cargos por mercancía defectuosa a través del banco emisor. La mayoría de los bancos le permiten rechazar cargos hasta 60 días después de la compra y le acreditan dicha cantidad una vez resuelta la disputa. La mayoría de las tarjetas de débito le ofrecen una ventana más corta, por lo general menos de una semana, para rechazar un cargo.

Como mover su cuenta de cheques puede ser una molestia, investigue si su banco ofrece tarjetas de débito VISA o MasterCard. Si no lo hacen, busque entre los bancos más importantes de su área cuáles son los que las ofrecen. Como esas tarjetas vienen con cuentas de cheques, asegúrese de comparar las diferentes características y cuotas que le presentan.

CONSEJO

Una gran cantidad de compañías de inversión ofrecen tarjetas de debito VISA o MasterCard con sus cuentas de manejo de valores. Las "cuentas de cheques" de estas compañías no sólo pueden ayudarlo a acabar con el hábito de gastar de más con la tarjeta de crédito, sino que también le darán qué pensar en cuestión de ahorro e inversión de dinero. El único inconveniente de estas cuentas es que la mayoría requieren cantidades iniciales de inversión bastante grandes como mínimo —típicamente de US$5.000 a US$10.000 dólares. Entre las agencias de bolsa con precios y ofrecimientos competitivos de inversiones se encuentran TD Waterhouse (800-934-4448; `www.tdameritrade.com`), Vanguard (800-992-8327; `www.vanguard.com`), y Muriel Siebert (800-872-0711; `www.siebertnet.com`).

Acudiendo a Agencias de Asesoría Crediticia

Antes de que se aprobaran las leyes de bancarrota del 2005, que se explican más adelante en este capítulo, cientos de miles de consumidores agobiados por deudas buscaban el "consejo" de las oficinas de servicios de asistencia crediticia. Hoy en día, se espera que más de un millón de personas al año reciban asesoría. Desafortunadamente, muchas personas se dan cuenta que el servicio no siempre funciona de la manera en que se ofrece.

Cuidado con los consejos tendenciosos de las agencias de asesoría crediticia

Leona Davis, cuya familia acumuló una deuda importante a causa de gastos médicos inesperados y una reducción en su ingreso, estaba en problemas con una deuda enorme. Así que acudió a uno de los servicios importantes de asesoría crediticia con promoción nacional, del que se enteró a través de materiales de publicidad y mercadotecnia.

La agencia de asesoría crediticia a la que Davis fue se promociona como un "servicio comunitario no lucrativo". Davis, al igual que muchas otras personas que conozco, se encontró con que el "servicio" no era el objetivo de la agencia. Después de su experiencia, Davis piensa que un nombre más apropiado para la organización con la que trabajó sería Agencia de Recolección de Tarjetas de Crédito.

Davis, y la mayoría de las personas que utilizan supuestas agencias de asesoría crediticia, desconocen que la gran mayoría de los fondos provienen de las cuotas que los acreedores les pagan. La mayoría de las agencias de asesoría crediticia recolectan cuotas con base en comisiones —¡igual que lo hacen las agencias de recolección! Su estrategia es colocar a aquellos que acuden por ayuda en su "programa de manejo de deuda". Bajo este programa, las personas asesoradas, como Davis, acuerdan pagar una cierta cantidad mensual a la agencia, quien a su vez reparte el dinero a los distintos acreedores.

Debido a la exorbitante deuda de consumo de Davis, (excedía su ingreso anual), su plan de pago estaba destinado al fracaso. Davis logró cumplir con 10 meses de pagos, principalmente porque irrumpió sobre una cuenta de jubilación por US$28.000 dólares. Si Davis se hubiera declarado en bancarrota (lo que finalmente tuvo que hacer), hubiera podido conservar el dinero de su jubilación. Pero el asesor de Davis nunca discutió la opción de bancarrota. "No recibí asesoría", dice Davis. "Los verdaderos asesores se toman el tiempo de entender la situación de cada cliente y ofrecer opciones. Me ofrecieron una solución: un plan forzoso de pagos".

Otros que han consultado a varias agencias de asesoría crediticia, incluyendo uno de mis asistentes de investigación quien, encubierto, visitó una oficina para buscar asesoría, confirmaron que algunas agencias usan un enfoque de molde para tratar la deuda. Dichas agencias por lo general recomiendan que los deudores se adhieran a un plan de pagos que hace que el consumidor pague, digamos, 3 por ciento de cada saldo de préstamo pendiente a la agencia, quien a su vez paga el dinero a los acreedores.

Incapaz de seguir haciendo los enormes pagos mensuales, Davis finalmente acudió a un abogado y se declaró en bancarrota —después de haber perdido miles de dólares a causa de las recomendaciones tendenciosas.

Aunque los materiales promociónales y los asesores de las agencias de asesoramiento crediticio enfatizan abiertamente las desventajas de la bancarrota, los asesores se muestran renuentes a discutir el impacto negativo de inscribirse a un plan de pago de deuda. El asesor de Davis nunca le dijo que reestructurar los pagos de su tarjeta de crédito empañaría sus reportes y puntajes crediticios. El asesor con el que mi investigador se entrevistó tampoco mencionó este importante detalle. Cuando se le preguntó, el asesor fue evasivo sobre el impacto que tiene el programa de "manejo" de deuda sobre el reporte crediticio.

Si está considerando la bancarrota, primero asegúrese de leer el resto de este capítulo. Segundo, entreviste a cualquier agencia con la que esté considerando trabajar. Recuerde que usted es el cliente y es usted quien debe prepararse y estar en control. No permita que nadie o ninguna agencia lo hagan sentir que ellos tienen el poder simplemente porque usted tiene problemas financieros.

Haga preguntas y evite programas de manejo de deudas

Probablemente, la pregunta más importante que debe hacerse a una agencia de asesoría es si ofrece programas de manejo de deudas (DMP, por sus siglas en inglés) mediante los quese inscribe al cliente en un plan de pago con sus acreedores y éste recibe una cuota mensual por manejar los pagos. Usted *no* quiere trabajar con una agencia que ofrezca DMPs porque esto causa conflicto de intereses. Una agencia no puede ofrecer consejos objetivos sobre todas las opciones para manejar la deuda, incluyendo la bancarrota, si tienen el incentivo financiero de suscribirlo al DMP.

Dos buenas agencias que no ofrecen DMPs son el *Institute for Financial Literacy* (866-662-4932; `www.financiallit.org`) y *Hummingbird Credit Counseling* (800-645-4959; `www.hummingbirdcreditcounseling.org`).

Las siguientes son algunas preguntas adicionales que la Comisión Federal de Comercio sugiere que haga a las agencias de asesoría que está considerando contratar:

- **¿Cuáles son sus cuotas? ¿Hay cuotas de iniciación y/o mensuales?** Consiga un presupuesto por escrito.
- **¿Qué pasa si no puedo pagar las cuotas o hacer contribuciones?** Si una organización no lo ayuda porque no puede pagar, busque ayuda en otro lado.
- **¿Me va a dar un acuerdo o contrato por escrito?** No firme nada sin primero leerlo. Asegúrese de que todas las promesas verbales queden por escrito.
- **¿Tienen licencia para ofrecer sus servicios en mi estado?**
- **¿Cuáles son las credenciales de sus asesores? ¿Están acreditados o certificados por una organización externa? Si es así, ¿cuál? Si no, ¿cuál es su entrenamiento?** Trate de usar una organización cuyos asesores estén entrenados por un grupo no afiliado.
- **¿Qué garantía tengo de que mi información personal (incluyendo mi dirección, número telefónico, e información financiera) permanecerá confidencial y estará protegida?**
- **¿Qué tipo de compensación reciben sus empleados? ¿Reciben un mayor sueldo si acepto ciertos servicios, pago un cuota, o si hago una contribución a su organización?**

Declaración de Bancarrota

Para los consumidores que están hundidos en deudas, la realización de que a su ingreso mensual lo excede el pago de cuentas, es por lo general traumática. En muchos casos, pueden pasar años antes de que la gente considere medidas drásticas como declararse en bancarrota. Factores tanto financieros como emocionales están en juego en una de las decisiones más difíciles y dolorosas, y sin embargo, potencialmente benéficas.

Cuando Helen, representante de ventas y madre de dos, contactó a un abogado de bancarrota, su deuda total de tarjeta de crédito era igual a su ingreso neto anual. Como resultado de su carga devastadora de deuda, no podía hacer los pagos mínimos mensuales de su tarjeta de crédito. La renta y la comida acababan con la mayoría de sus ganancias. Lo poco que quedaba se iba al problema más inmediato.

Los acreedores la tenían acorralada. “Comencé a recibir llamadas de los departamentos de recolección a mi casa y al trabajo —era muy penoso”, cuenta Helen. El caso de Helen es típico en cuanto a que la deuda de la tarjeta de crédito fue la causa principal de su bancarrota.

Conforme la carga de la deuda creció (en parte exacerbada por las altas tasas de interés en las tarjetas), se cargaban más y más compras —desde ropa para los niños hasta composturas para el auto. Finalmente, cuando se quedó sin dinero, tuvo que tomar un pago por adelantado en efectivo de sus tarjetas de crédito para pagar la renta y la comida.

A pesar de tratar de conseguir pagos mensuales más bajos para mantener a todo el mundo contento, la mayoría de los bancos a los que Helen les debía dinero eran inflexibles. “Cuando le pregunté al departamento de VISA de un banco si prefería que me declarara en bancarrota porque se negaba a disminuir mi pago mensual, el representante me dijo que sí”, dice Helen. Cuando ya no tenía más opciones, Helen se declaró en bancarrota.

Cuáles son los beneficios de la bancarrota

Cada año, más de 1,5 millones de hogares estadounidenses (eso es 1 en cada 80 hogares, en promedio) se declara en bancarrota.

Con la bancarrota, ciertos tipos de deudas se eliminan completamente o son *perdonadas*. Las deudas que por lo general quedan perdonadas incluyen las de tarjetas de crédito, médicas, automovilísticas, de servicios y la renta.

Las deudas que pueden *no* quedar canceladas generalmente incluyen subsidio de menores, pensión alimenticia, préstamos estudiantiles, impuestos, y daños y perjuicios ordenados por un tribunal (por ejemplo, convenios por manejar en estado de ebriedad). Helen era una candidata ideal para la bancarrota ya que sus deudas (de tarjeta de crédito) eran liberables.

Helen también cumplía con otros criterios importantes —el nivel de su deuda de consumo de alto interés respecto a su ingreso anual era alto (100 por ciento). Cuando esta relación (que se discute en el Capítulo 2) excede más del 25 por ciento, declararse en banca rota puede ser su mejor opción.

Eliminar su deuda también le permite comenzar a trabajar hacia sus metas financieras. Dependiendo del monto de deuda pendiente en relación a su ingreso, quizá necesite una década o más para pagarla. En el caso de Helen, a los 48 años, no tenía dinero ahorrado para su jubilación, y cada vez podía gastar menos en sus hijos.

CONSEJO

Lo que puede conservar si se declara en bancarrota

En cada estado, usted puede conservar ciertas propiedades y valores cuando se declara en bancarrota. ¡Se sorprenderá al descubrir que en algunos estados, puede conservar su casa sin importar el valor! Sin embargo, la mayoría de los estados le permiten proteger cierto monto de patrimonio inmobiliario.

Además, se le permite conservar algunos otros tipos y cantidades de pertenencias personales y bienes. Por ejemplo, la mayoría de los estados le permiten conservar muebles, ropa, pensiones y dinero en las cuentas de jubilación. Así que no vacíe sus cuentas o venda sus posesiones personales para pagar deudas a menos que esté completamente seguro de que no se declarará en bancarrota.

Declararse en bancarrota no sólo ofrece beneficios financieros sino también emocionales. “Estaba aterrorizada al hacerlo, pero es bueno liberarse de las deudas y de las llamadas de recolección —debí haberlo hecho seis meses antes. Estaba constantemente preocupada. Cuando veía a las familias destituidas llegar al comedor popular en donde a veces era voluntaria, pensaba que algún día esos podríamos ser mis hijos y yo”, dice Helen.

Aceptación de las desventajas de la bancarrota

No es necesario decir que declarase en bancarrota tiene una serie de desventajas. Primero, la bancarrota aparece en su reporte crediticio durante diez años, así que tendrá dificultades para obtener créditos, en especial en los años inmediatos a la declaración. Sin embargo, si ya tiene problemas en su reporte crediticio (a causa de pagos demorados o incumplimiento de pago de deudas anteriores), el daño ya está hecho. Y sin ahorros probablemente no va a hacer compras grandes (como una casa) en los próximos años.

RECUERDE

Si se declara en bancarrota, es posible conseguir un crédito en el futuro. Quizá pueda obtener una *tarjeta de crédito asegurada*, que requiere que usted deposite dinero en una cuenta de banco igual al límite de crédito en su tarjeta. Por supuesto, estaría mejor sin la tentación de una tarjeta de crédito y le iría mejor con una de débito. También, sepa que si puede mantener un trabajo fijo, la mayoría de los acreedores estarán dispuestos a darle préstamos unos cuantos años después de que se declaró en bancarrota. Casi todos los prestamistas ignoran la bancarrota después de cinco a siete años.

Otra desventaja de la bancarrota es que cuesta dinero, y esos gastos se han elevado debido a los nuevos requerimientos de la ley de bancarrota 2005 (más sobre esto en un momento). Sé que esto parece muy injusto. ¡Ya tiene problemas financieros —por eso se declaró en bancarrota! Las cuotas legales y de registro de los tribunales fácilmente pueden pasar los US$1.000 dólares, en especial en zonas habitacionales de alto costo.

Y finalmente, la mayoría de la gente se encuentra con que declararse en bancarrota causa estrés emocional. Es doloroso admitir que los ingresos personales no son suficientes para cumplir con sus adeudos. Aunque declararse en bancarrota erradica la deuda y le brinda un nuevo comienzo financiero, es común que lo embargue un sentimiento profundo de fracaso (y algunas veces vergüenza). A pesar de la creciente incidencia de bancarrota, los que recurren a ella difícilmente lo comentan con otras personas, incluyendo familiares y amigos.

Otra parte del lado emocional de declararse en bancarrota es que debe abrir sus asuntos financieros personales al escrutinio y al control de los tribunales, durante los varios meses que se lleva la administración de ésta. Un síndico de bancarrota nombrado por el tribunal supervisa su caso y trata de recuperar tantas propiedades sean posibles para satisfacer a los *acreedores* —aquellos a quienes debe dinero.

Algunas personas también sienten que están eludiendo una responsabilidad al declararse en bancarrota. Un cliente con el que trabajaba debía de haberlo hecho, pero no pudo. Me dijo, “Gasté ese dinero, y es mi responsabilidad pagarlo”.

La mayoría de los bancos ganan toneladas de dinero por el negocio de las tarjetas de crédito. Como un consultor que trabajó en la industria, puedo decirle que las tarjetas de crédito son una de las líneas de negocio más rentables para los bancos. Si no me cree, considere que en una conferencia bancaria, el CEO John Reed se refirió al negocio de las tarjetas de crédito para los bancos como un negocio de “altos rendimientos y bajo riesgo”. Ahora sabe porqué su buzón está lleno de solicitudes para más tarjetas.

Así que si se declara en bancarrota, no se sienta mal por no pagarle al banco. Los atentos comerciantes a quienes compró las mercancías ya recibieron su pago. *Eliminación de cuentas incobrables* —término bancario para considerar la pérdida en la deuda de la que usted se libera a través de la bancarrota— es el costo de los bancos, que es otra razón por la que la tasa de interés es tan alta en las tarjetas de crédito y el porqué no debe de tomar préstamos de tarjetas de crédito.

Descifrando las nuevas leyes de bancarrota

En el 2005, entró en vigor una nueva ley de bancarrota —ley de Prevención del Abuso de Bancarrota del 2005. Como puede deducir por el nombre de la ley, acreedores importantes, como las compañías de tarjetas de crédito, presionaron fuertemente para que se pasaran nuevas leyes. Aunque no consiguieron todo lo que querían, obtuvieron mucho, que por supuesto no es de sorprender, no beneficia a aquellas personas en situaciones financieras desesperadas, que están considerando la bancarrota. Sin embargo, no se angustie —la ayuda y la información pueden vencer las peores disposiciones de esta nueva ley. Estos son los nuevos elementos principales de las leyes de bancarrota personal:

- **Asesoría obligatoria:** Antes de declararse en bancarrota, los individuos tienen la obligación de completar una asesoría crediticia, cuyo propósito es explorar las opciones para manejar la deuda, incluyendo (pero sin limitarse a) la bancarrota y el desarrollo de un plan de pago de deuda.

  Históricamente, varias supuestas agencias "de asesoría" han dado consejos altamente tendenciosos. Asegúrese de leer la sección "Acudiendo a las Agencias de Asesoría Crediticia" que habla sobre los conflictos de intereses que tienen estas agencias y para saber elegir una agencia excelente.

  Para que en verdad se cancelen sus deudas a través de la bancarrota, la nueva ley obliga a tener un segundo tipo de asesoría llamado "Educación al Deudor". Toda asesoría y educación al deudor debe de ser dada y aprobada por una organización en el sitio de Internet de síndicos de los Estados Unidos, *U.S. Trustee's* (`www.usdoj.gov/ust`). Seleccione la conexión *"Credit Counseling & Debtor Education"* (Asesoría Crediticia y Educación al Deudor).

- **Comprobación de medios:** Algunas personas con ingresos altos pueden quedar excluidas para declararse en bancarrota en la modalidad que perdona las deudas (llamada Capítulo 7), y en su lugar estar forzadas a usar la forma de bancarrota que involucra un plan de pago (llamada Capítulo 13).

  Aceptando que las personas que viven en zonas habitacionales más caras tienden a tener ingresos más altos, la nueva ley acepta diferencias en los ingresos, haciendo ajustes basados en el estado en que reside y el tamaño de su familia. También se toma en consideración el aspecto de la ecuación de los gastos, y se determinan concesiones según el condado y

el área metropolitana. No lo voy a cansar con los detalles y cálculos requeridos. Los estudios estiman que sólo el 5 por ciento de las personas potenciales que se declararán en bancarrota se verán afectadas por estas nuevas disposiciones. Para mayor información seleccione la conexión *"Means Testing Information"* (Información de Comprobación de Medios) en el sitio de Internet de *U.S. Trustee* (`www.usdoj.gov/ust`).

- **Mayor número de requisitos para solicitantes y abogados:** Tan sólo la comprobación de medios ha creado una gran carga de trabajo para los solicitantes de bancarrota, que es un trabajo que por lo general hacen los abogados. Los solicitantes, incluyendo a los abogados ahora también tienen que dar fe sobre la exactitud de la información presentada, lo que tendrá a los abogados haciendo más trabajo de verificación. Por lo tanto, no es de sorprender, que desde que entró en vigor la nueva ley de bancarrota, las cuotas legales se incrementaron significativamente —de un 30 a un 40 por ciento.
- **Nuevas leyes para gente que se acaba de mudar:** Cada estado tiene sus propias disposiciones sobre cuántas posesiones personales y patrimonio inmobiliario (la diferencia entre el valor de mercado de su casa y la deuda sobre la misma) puede conservar una persona. En algunos casos, justo antes de declararse en bancarrota, las personas se mudaban a un estado que les permitiera quedarse con más. Bajo la nueva ley, el individuo debe haber vivido en el estado por lo menos dos años antes de declararse en bancarrota en el mismo, y usar las exenciones de propiedad personal de éste. Para usar una *exención de bien familiar* determinada, que dicta cuánto patrimonio inmobiliario puede proteger, debe haber vivido en ese estado por lo menos 40 meses.

Elegir entre el Capítulo 7 el 13

Puede declarar dos modalidades de bancarrota personal, el Capítulo 7 o el 13. El *Capítulo 7* le permite eliminar o cancelar ciertas deudas. Esta forma de bancarrota tiene mayor lógica cuando tiene deudas importantes que por ley le está permitido cancelar. (Consulte "Cuáles son los beneficios de la bancarrota", al principio de este capítulo, para conocer los detalles sobre qué deudas pueden cancelarse o eliminarse.)

El *Capítulo 13* incluye un calendario de pagos que le obliga a pagar sus deudas a lo largo de varios años. El Capítulo 13 se queda en su record de crédito (al igual que el Capítulo 7), *pero no elimina la deuda*, así que su valor es limitado —por lo general se usa para manejar deudas como impuestos que no pueden eliminarse a través de la bancarrota. El Capítulo 13 puede mantener a los acreedores a distancia hasta que se prepare un calendario de pagos en los tribunales.

Asesoría para declararse en bancarrota

Si quiere saber más sobre los pros, contras y detalles de declararse en bancarrota, consiga una copia de *The New Bankruptcy: Will It Work For You* del abogado Stephen R. Elias (Nolo Press). Si se siente a gusto con la decisión de seguir adelante y piensa que puede preparar todo el papeleo, quizá pueda hacerlo usted mismo. El libro, *How to File for Chapter 7 Bankruptcy,* de los abogados Elias, Albin Renauer, y Robin Leonard (Nolo Press), incluye todas las formas necesarias.

Contratar un servicio de trascripción paralegal que prepare las formas, que puede ser una forma rentable de tener ayuda con el proceso si usted no necesita asesoría legal complicada, es un enfoque intermedio. Para encontrar un servicio de trascripción paralegal en su área, consulte el directorio telefónico en la sección de "Paralegales".

Ponga un Alto al Ciclo de Gastos-y-Deudas de Consumo

Sin importar cómo maneje el pago de sus deudas, está en verdadero peligro de caer en sus antiguos hábitos. Las recaídas le suceden no solo a las personas que se declaran en bancarrota, sino también a aquellos que usan sus ahorros o patrimonio inmobiliario para eliminar su deuda. Esta sección habla sobre este riesgo y le dice cómo combatirlo.

Cómo resistir la tentación del crédito

Salir de deudas puede ser un reto importante, pero tengo confianza en que lo puede hacer con la ayuda de este libro. Además de las ideas que propongo al inicio de este capítulo (como eliminar todas sus tarjetas de crédito y conseguir una de débito), la siguiente lista le proporciona algunas tácticas adicionales que puede usar para limitar la influencia que tienen sobre su vida las tarjetas de crédito. (Si le preocupa el impacto que pueda tener alguna de estas tácticas en su capacidad crediticia, por favor, consulte el Capítulo 2):

- **Reduzca su límite de crédito.** Si no va a seguir el consejo que le di al principio de este capítulo sobre deshacerse de las tarjetas de crédito y conseguir una de débito, asegúrese de poner un tope al límite de crédito de su tarjeta (el saldo máximo permitido). No tiene que aceptar el aumento sólo porque su banco sigue subiendo su límite de crédito para recompensarlo por ser un cliente tan redituable. Llame al número sin costo de servicio de su tarjeta de crédito y reduzca el límite a un nivel con el que se sienta cómodo.

- **Substituya su tarjeta de crédito por una de pago.** Una *tarjeta de pago* (como la Tarjeta American Express) requiere que se pague el saldo total cada fecha de corte. No tiene línea de crédito o cargos por intereses. Por supuesto, es posible gastar más de lo que puede pagar cuando llega la fecha de pago. Pero será menos propenso a gastar de más si sabe que tiene que pagar el saldo total cada mes.
- **Nunca compre nada a crédito cuyo valor se deprecie.** Salidas a comer, autos, ropa y zapatos, todos se deprecian en valor. Nunca compre estas cosas a crédito. Sólo tome préstamos para inversiones seguras — educación, bienes raíces, o su propio negocio, por ejemplo.
- **Piense en términos de costo total.** Todo parece más barato en términos de pagos mensuales —así es como los vendedores lo atraen para comprar cosas que no puede pagar. Lleve una calculadora, si es necesario, para calcular el precio, cargos por intereses, y mantenimiento. El costo total lo asustará. *Y así debe ser.*
- **Detenga la avalancha de correo basura.** Observe el correo que le llega a diario —le apuesto que la mitad son solicitudes y catálogos. Puede salvar algunos árboles y tiempo de catalogar este correo basura si se retira de su lista de envíos. Para hacerlo, escriba a Direct Marketing Association, Mail Preference Service, P.O. Box 643, Carmel, NY 10512 (puede hacerlo a través de su página de Internet `www.dmaconsumers.org/consumerassistance.html`, pero tendrá que pagar una cuota de US$5 dólares; simplemente imprima la forma y envíela para evitar el cargo en línea).

  Para retirar su nombre de las listas de las principales agencias de reporte de crédito que usan las compañías de solicitudes de tarjetas de crédito, llame al 888-567-8688. También diga a las compañías con las que tiene tarjetas de crédito que quiere que su cuenta esté marcada indicando que no quiere que se comparta su información personal con las agencias de telemercadeo.
- **Limite lo que puede gastar.** Vaya de compras con una cantidad pequeña de efectivo, y no lleve tarjetas o cheques. ¡De esa manera sólo puede gastar el efectivo que lleva consigo!

Identificación y tratamiento de una compulsión

Sin importar lo mucho que traten de deshacerse de un hábito, algunas personas se hacen adictas a gastar y a acumular deudas. Se convierte en un problema crónico que comienza a interferir con otros aspectos de sus vidas y puede causar problemas en el trabajo, con la familia y los amigos.

Deudores Anónimos (DA) es una organización no lucrativa que da apoyo (principalmente a través de reuniones en grupo) a personas que tratan de romper con los hábitos de gastos y acumulación de deudas. DA sigue el modelo del programa de los 12 pasos de Alcohólicos Anónimos (AA).

Como AA, Deudores Anónimos trabaja con gente de todos las formas de vida y ámbitos socioeconómicos. En las reuniones de DA encontrará gente que está al borde financiero, los que ganan más de US$100.000 dólares o más, y todos los que están a la mitad. Incluso antiguos millonarios se unen al programa.

DA tiene un cuestionario simple que ayuda a determinar si usted es un deudor con problemas. Si su respuesta es "sí" para por lo menos 8 de las siguientes 15 preguntas, puede estar desarrollando, o quizá ya tenga un hábito de gastos y acumulación de deudas:

- ¿Sus deudas están causando que su vida en casa sea infeliz?
- ¿La presión de las deudas lo distraen de su trabajo diario?
- ¿Sus deudas están afectando su reputación?
- ¿Sus deudas hacen que se menosprecie?
- ¿Alguna vez ha dado información falsa para obtener un crédito?
- ¿Alguna vez a hecho promesas a sus acreedores que no son posibles de cumplir?
- ¿La presión de las deudas provoca que sea descuidado cuando se trata del bienestar de su familia?
- ¿Tiene miedo de que su jefe, familia o amigos se enteren de la magnitud de su deuda total?
- ¿Cuándo se enfrenta a una situación difícil, el prospecto de pedir un préstamo le brinda un sentimiento desmesurado de alivio?
- ¿La presión de las deudas lo hace que tenga problemas para conciliar el sueño?
- ¿La presión de las deudas alguna vez ha provocado que considere emborracharse?
- ¿Alguna vez a tomado un préstamo sin considerar cuidadosamente la tasa de interés que tiene que pagar?
- ¿Por lo general espera una respuesta negativa cuando está sujeto a una investigación crediticia?
- ¿Alguna vez ha desarrollado un régimen estricto para pagar sus deudas, y ha dejado de seguirlo debido a la presión?
- ¿Justifica sus deudas diciendo que usted es superior a "otras" personas, y cuando llegue su gran "oportunidad", saldrá de deudas?

Para encontrar un grupo de apoyo de Deudores Anónimos (DA) en su área, consulte su directorio telefónico (en la sección de "Negocios") o visite la página de Internet de DA `www.debtorsanonymous.org`. O puede escribir a las oficinas generales nacionales de DA para que le informen sobre locaciones en su área y pedir una forma para solicitud de literatura a la siguiente dirección: *Debtors Anonymous General Service Office*, P.O. Box 920888, Needham, MA 02492-0009. También puede contactar las oficinas generales nacionales llamando al 781-453-2743.

Capítulo 6

Reduciendo Sus Gastos

En Este Capítulo

- Las claves para gastar exitosamente
- Técnicas comprobadas para reducir sus gastos

Decirle a la gente cómo y dónde gastar su dinero es una empresa riesgosa, porque a la mayoría de la gente le gusta gastar dinero y odian que se les diga lo que tienen que hacer. Le dará gusto escuchar que no le digo exactamente en dónde tiene que recortar sus gastos para ahorrar más y alcanzar sus metas personales y financieras. En su lugar, detallo numerosas estrategias que han funcionado para otras personas. La decisión final de qué recortar recae solamente en usted. Sólo usted puede decidir lo que es importante e indispensable (¿tiene que cancelar su juego semanal de *poker*, o su colección de zapatos?).

En todas estas recomendaciones, supongo que valora su tiempo. Por lo tanto, no le digo que se apriete el cinturón y haga cosas como cortar el tubo de la pasta de dientes y sacar hasta lo último que le quede. Y no le pido que su esposa le planche las camisas para reducir lo que gasta en la tintorería —¡no tiene caso tener dinero extra en el banco si su pareja lo abandonó!

El hecho de que siempre esté ocupado puede ser la razón de que gaste dinero de la forma como lo hace. Por lo tanto, las recomendaciones en este capítulo se enfocan a métodos que producen ahorros significativos pero no involucran mucho tiempo. En otras palabras, estas estrategias le dan resultados tangibles.

Cómo Encontrar las Claves para Gastar Exitosamente

Para la mayoría de la gente, gastar dinero es mucho más fácil y más divertido que ganarlo. Con esto no quiero decirle que deje de divertirse y se convierta

en un avaro, tacaño que nunca sale de su casa. Por supuesto que puede gastar dinero. Pero existe un mundo de diferencia entre gastar dinero sin cuidado y gastarlo *sabiamente*.

Si gasta demasiado y sin cuidado, está poniendo presión sobre sus ingresos y su necesidad futura de trabajar. Los ahorros se van acabando, las deudas pueden acumularse y usted no puede alcanzar sus metas financieras.

Si se hunde en los detalles rápidamente, puede dejar de ver la imagen completa. Así que antes de entrar en áreas específicas en las que puede recortar su presupuesto, le doy mis cuatro claves principales para gastar exitosamente. Estos cuatro principios echan un vistazo a mis recomendaciones en este capítulo.

Vivir de acuerdo a sus posibilidades

Gastar demasiado es un problema *relativo*. Dos personas pueden gastar, cada una, US$40.000 dólares al año y sin embargo tener circunstancias financieras drásticamente diferentes. ¿Cómo? Supongamos que una de ellas gana US$50.000 dólares al año, mientras la otra gana US$35.000. La que gana US$50.000 ahorra US$10.000 al año. La que gana US$35.000, por le contrario, acumula US$5.000 dólares de deudas nuevas (o gasta esta cantidad de ahorros anteriores). Gaste dentro de sus posibilidades.

No permita que los hábitos de gastos de otros rijan los suyos. Ciertas personas —y usted sabe quienes son— despiertan al gastador en usted. Haga algo con ellas en lugar de comprar y gastar. Si no puede encontrar otra actividad para compartir, trate de comprar con efectivo limitado y sin tarjetas de crédito. De esa manera, no puede gastar de más por un impulso.

La cantidad que puede gastar sin peligro mientras trabaja hacia sus metas financieras depende de cuáles son sus metas y dónde se encuentra financieramente. El Capítulo 4 lo ayuda a calcular cuánto debe estar ahorrando y lo que puede gastar para lograr sus metas financieras.

Busque el mejor valor

Un mismo producto puede tener buena calidad y bajo costo al mismo tiempo.

Por el contrario, pagar un precio alto no garantiza que se obtendrá buena calidad. Los autos son un buen ejemplo. Ya sea que compre un auto subcompacto, un auto deportivo, o un sedán cuatro puertas de lujo, algunos autos son más eficientes y más baratos de mantener que sus competidores del mismo precio.

Cuando evalúe el costo de un producto o servicio, piense en términos de costos totales, a largo plazo. Supongamos que está comparando la compra de dos autos usados: el Sólido Sedán, que cuesta US$11.995 dólares, y el Chatarra Convertible, que sale en US$9.995 dólares. En la superficie, el convertible parece ser más barato. Sin embargo, el precio que paga por el auto es sólo una pequeña porción de lo que finalmente cuesta. Si el convertible es caro de operar, mantener y asegurar, con los años terminaría costándole más que el sedán. Algunas veces pagar más al inicio por un producto o servicio de mejor calidad, representa a la larga un mayor ahorro.

La gente que vende determinados productos y servicios, al principio puede parecer que está buscando beneficiarlo cuando le sugieren algo que no es costoso. Sin embargo, puede encontrarse con una sorpresa desagradable cuando descubre que hay que pagar constantemente servicio, mantenimiento y otras cuotas en los próximos años. Por lo general los vendedores están entrenados para ofrecerle un producto de menor costo si usted indica que eso es lo que busca.

No tire su dinero comprando marcas famosas

No quiere comprometer la calidad, especialmente en áreas en que ésta es importante para usted. Pero tampoco quiere que lo engañen haciéndolo pensar que los productos de marcas conocidas son mejores o tienen un valor substancialmente mayor. No confíe en las compañías que gastan millones en publicidad orientada a imagen. ¿Por qué? Porque la publicidad fuerte cuesta mucho, y como consumidor de productos y servicios de estas compañías, usted es quien paga por esa publicidad.

Todas las compañías exitosas anuncian sus productos. La publicidad es rentable y un buen negocio si atrae nuevos clientes. Pero usted necesita reflexionar sobre los productos y servicios y lo que ofrecen.

¿En verdad una bebida de cola saber mejor si “es la original” o “la elección de la nueva generación”? Considere todos los nombres bobos y publicidad hueca de las cervezas. Las pruebas a ciegas demuestran que hay muy poca o casi nada de diferencia entre las marcas más conocidas y caras, y las que no se anuncian tanto.

Ahora bien, si usted no puede vivir sin su Coca-Cola o Pepsi y piensa que estos productos son muy superiores a los demás, tómelos hasta saciarse. Pero cuestione la importancia del nombre y la imagen de los productos que compra. Las compañías gastan mucho dinero creando y cultivando una imagen, que no tiene el más mínimo impacto en la forma en que sus productos saben o se desempeñan.

La *creación de marcas* es usada en muchos campos para vender a los consumidores productos y servicios mediocres a precios demasiado altos. Considere una lata de pintura. Las pruebas muestran algunas diferencias entre las distintas marcas de pintura. Sin embargo, cuando puede comprar pinturas de alta calidad de US$20 dólares por galón, ¿en realidad piensa que una lata de US$100 dólares bendecida con el nombre Ralph Lauren o Martha Stewart es mucho mejor?

D/L Laboratorios, una compañía de pruebas, comparó estas pinturas arrogantes de US$100 dólares por galón con las de US$20 dólares de alta calidad y encontró muy pocas diferencias —o al menos no encontró una diferencia significativa que compensara el precio. ¡De hecho, una de las pinturas "gourmet" salpicaba más, tenía un brillo menos uniforme, no cubría tan bien la superficie, tendía más a correrse cuando se aplicaba y emitía un nivel alto de compuestos orgánicos volátiles! Algunas de las otras marcas esnob no tuvieron un mejor desempeño. Como pueden decirle los conocedores (gracias a la igualación computarizada), si encuentra un color en particular de pintura en una línea cara, iguálelo en una línea de buena calidad pero menos costosa.

Consumer Reports (Reportes de Productos de Consumo) es una publicación confiable que evalúa los productos y servicios en base a su calidad y desempeño, no en la imagen de la marca. Consúltela cuando haga compras importantes.

Recupere su dinero

Busque en su casa artículos que nunca usa. Es muy probable que tenga algunos (quizá varios). Regresar esos artículos a donde los compró puede resultar catártico; también disminuye el desorden en su casa y pone más dinero en su bolsillo.

También piense en las últimas veces que compró un producto o servicio y no obtuvo lo que se le prometió. ¿Qué hizo al respecto? La mayoría de la gente no hace nada y permite que la compañía negligente se salga con la suya. ¿Por qué? A continuación enumero algunas explicaciones comunes para este tipo de comportamiento:

- **Bajas expectativas:** Nos hemos acostumbrado a esperar servicios y mercancías de mala calidad debido a las constantes experiencias malas que hemos tenido.
- **Evitar conflictos:** La mayoría de la gente evita las confrontaciones. Nos hacen sentir tensos y ansiosos, y nos provocan un nudo en el estómago.
- **Aversión a las molestias:** La mayoría de las compañías no facilitan que quienes ponen una queja, recuperen su dinero o queden satisfechos. Para obtener compensación de algunas compañías, se necesita la tenacidad y la determinación de un buldog.

Puede incrementar las posibilidades de conseguir lo que espera por su dinero si tiene tratos con compañías que

- **Tiene políticas justas de devoluciones:** No compre ningún producto o servicio hasta entender la política de devoluciones. Sea especialmente cauteloso al comprar de compañías que cobran cuotas fuertes de "reabastecimiento" por mercancía devuelta o que simplemente no aceptan devoluciones. Las compañías respetables ofrecen la devolución total del dinero y no lo obligan a aceptar crédito de la tienda (aunque esto es aceptable cuando sabe que lo usará en un futuro próximo y que la compañía no va a desaparecer).
- **Pueden dar buenas referencias:** Supongamos que va a instalar una cerca en su propiedad, y es la primera vez que va a tener tratos con contratistas en esta área. Puede depurar a muchas compañías inferiores si pide, a cada contratista que entreviste, tres referencias de personas en su área a quienes les haya instalado una cerca en los dos últimos años.
- **Están comprometidos con el tipo de producto o servicio que proporcionan:** Supongamos que el contratista que eligió hizo un muy buen trabajo, y ahora está buscando instalar nuevos canales en el techo de su casa, el contratista dice que también puede hacer ese trabajo. Aunque lo más simple sería contratar a la misma persona, debe de preguntar cuántos ha instalado y además entrevistarse con otras compañías que se especializan en este trabajo. Si el contratista que instaló la cerca sólo ha hecho una que otra instalación de canales, puede que no tenga tanta experiencia en esta área.

Si sigue estos consejos puede disminuir enormemente las posibilidades de tener decepciones con los productos y servicios que compra. Y este es otro consejo importante: Cuando sea posible, pague con una tarjeta de crédito, si su historial crediticio es bueno. Hacer esto le permite disputar el cargo a los 60 días y le da ventajas para que le devuelvan su dinero.

Si se da cuenta que no está progresando cuando trata de obtener una compensación por un mal producto o servicio, esto es lo que le recomiendo que haga:

- **Documente.** Tomar notas cada vez que habla con alguien en una compañía puede ayudarlo a validar su caso en un futuro, si se presentan problemas. Obviamente, entre más grande sea la compra, y entre mayor sea la cantidad en juego, más cuidadoso tiene que ser al documentar lo que le prometen. Sin embargo, en muchos casos, no va a anotar cada conversación a detalle hasta que se presente un problema. Conserve copias de la literatura promocional de la compañía, porque con frecuencia estos documentos hacen promesas o afirmaciones que en la práctica la compañía no cumple.

- **Escale.** Algunos empleados de primera línea no son capaces de resolver disputas o no tienen la autoridad de hacerlo. Sin importar la causa, hable con un supervisor de departamento y continúe escalando a partir de ahí. Si todavía no logra progresar, presente una queja a la autoridad administrativa estatal pertinente (en caso de que exista) que supervisa dichas compañías. También considere contactar a un grupo de ayuda al consumidor —estos grupos por lo general están patrocinados por medios de comunicación de radio, televisión o impresos en las áreas metropolitanas. Ellos pueden ayudar a resolver estas disputas o propagar publicidad adversa de compañías o productos con mala reputación.
- **Litigue.** Si nada funciona, considere llevar el asunto a un tribunal para demandas de monto pequeño, si la compañía sigue sin colaborar. (El tiempo invertido en esta táctica puede valer la pena dependiendo de la cantidad de dinero en juego.) El límite máximo que puede recuperarse varía con cada estado, pero por lo general se limita a unos miles de dólares. Para cantidades mayores que las permitidas en un tribunal menor en su estado, puede, por supuesto, contratar a un abogado y seguir los caminos legales tradicionales —aunque quizá terminará perdiendo más tiempo y dinero. La mediación y el arbitraje son, por lo general, una mejor opción que la de proceder con una demanda.

Elimine gastos excesivos

Si quiere reducir sus gastos en general, digamos, un 10 por ciento, simplemente recorte todos sus gastos un 10 por ciento. O puede alcanzar esta meta del 10 por ciento reduciendo más en algunas categorías y nada en otras. Necesita establecer prioridades y decidir en dónde quiere y en dónde no quiere gastar dinero.

Algunas veces, gasta dinero por costumbre más que por necesidad o deseo. Por ejemplo, algunas personas hacen sus compras en las tiendas que les quedan más cerca.

CONSEJO

Eliminar el exceso no significa necesariamente reducir sus compras: Puede ahorrar dinero al comprar al mayoreo. Algunas tiendas se especializan en vender paquetes o cantidades más grandes de un producto a un menor precio porque ahorran dinero en empaque y manejo. Si es soltero(a), vaya de compras con un amigo(a) y divídanse los gastos.

Identifique el conflicto de intereses del Better Business Bureau (Agencia para Mejores Prácticas Empresariales)

El *Better Business Bureau* (BBB) estipula que su misión es "promover y fomentar la relación ética más alta entre los comercios y el público". La realidad de la típica experiencia del consumidor al tener tratos con el BBB no cumple con lo que éste promete. Los BBBs son no lucrativos y no son agencias de ningún cuerpo gubernamental.

"No persiguen a los comercios establecidos —están fundados por estos mismos comercios. Ciertamente el BBB tiene una buena imagen de relaciones públicas, mejor de lo que se garantiza. No hacen mucho por los consumidores", comenta Ralph Nader, antiguo defensor de los consumidores.

"Es una organización comercial de negocios, y cada BBB es básicamente independiente como una franquicia", dice John Bear, autor de libros en defensa de los consumidores, incluyendo *Send This Jerk the Bedbug Letter: How Companies, Politicians, and the Mass Media Deal With Complaints & How to Be a More Effective Complainer* (Ten Speed Press). Usualmente, cuando alguien tiene un problema con una compañía y presentan una queja por escrito a BBB, si la compañía es uno de sus miembros, existe amplia evidencia de que con frecuencia los consumidores no quedan satisfechos. BBB protege a sus miembros".

Los reportes de las compañías, que BBB tiene en sus archivos, son particularmente problemáticos entre sus prácticas a favor de los negocios. Con frecuencia, BBB considera que una queja legítima queda resuelta satisfactoriamente incluso cuando el cliente no está satisfecho y la compañía claramente no va a hacer nada para resolver los problemas de los que es responsable.

Bear también cita ejemplos de algunos episodios bastante inquietantes de BBB. En un caso, dice que una fábrica de titulados (una compañía que vende títulos pero provee muy poca, o ninguna educación) en Luisiana era miembro del BBB local. "Cuando las quejas empezaron a llegar", dice Bear, "la respuesta de BBB siempre era que la compañía cumplía con los requisitos y que las quejas eran resueltas. La realidad era que las quejas no se resolvían satisfactoriamente y pasaron como dos años y cientos de quejas para que BBB cancelara la membresía de la fábrica de titulados e hiciera una declaración sosa sobre las quejas. Dos meses después, el FBI acabó con la compañía. Millones de dólares de consumidores se perdieron porque BBB no cumplió con su trabajo".

El presidente de un BBB del Sur de Florida (el quinto del país, de acuerdo a Bear) fue encarcelado por aceptar sobornos de las compañías a cambio de mantener reportes favorables en sus archivos.

La verdad acerca de algunos BBBs es desafortunada, porque al cerrarse agencias estatales de protección al consumidor, se obliga a los consumidores a acudir al BBB, y por lo tanto, más gente tendrá experiencias desagradables con una organización que no los apoya.

Dé la espalda al crédito de consumo

Como explico en los Capítulos 3 y 5, comprar a crédito artículos que se deprecian —como autos, ropa y vacaciones— es dañino para su condición financiera a largo plazo. Compre sólo lo que pueda pagar. Si debe de cargar una deuda durante meses o años, entonces en realidad no puede costear lo que hoy está comprando a crédito.

Sin duda, *alquilar para comprar*, *RTO*, es la manera más cara de hacerlo. Funciona de esta manera: Usted ve un gran anuncio que dice "¡US$12,95 por un reproductor de DVD!" Bueno, el anuncio tiene un gran truco: Son US$12,95 dólares a la semana, durante varias semanas. Al final de cuentas (y de que ya pagó), comprar un reproductor de DVD de US$100 dólares, a través de una tienda RTO, le cuesta al comprador ¡más de US$375 dólares!

Bienvenido al mundo de tiendas alquilar para comprar, que ofrece a los consumidores con poco efectivo, la capacidad de rentar artículos de consumo y, al final del contrato, la opción de comprarlos.

Si piensa que pagar una tasa de interés del 18 por ciento en una tarjeta de crédito es caro, considere lo siguiente: La tasa efectiva de interés que se carga en varias de las compras de alquiler para compra sobrepasa el 100 por ciento; ¡en algunos casos, puede ser el 200 por ciento o más! Alquilar para comprar hace parecer que comprar con una tarjeta de crédito es un gran negocio.

No estoy compartiendo esta información para alentarlo a usar las tarjetas de crédito, sino para mostrar el desfalco que es alquilar para comprar. Estas tiendas están a la caza de consumidores con poco efectivo que no pueden conseguir una tarjeta de crédito o que no entienden lo caro que es en realidad alquilar para comprar. Olvídese de la gratificación instantánea, y ahorre una cantidad específica a la semana hasta que le alcance para comprar lo que quiere.

El crédito de consumo es caro, y refuerza un mal hábito financiero: gastar más de lo que puede.

Presupueste para Impulsar Sus Ahorros

Cuando la mayoría de la gente escucha la palabra *presupuesto*, en general tienen pensamientos poco placenteros —y como con las dietas, tienen razón. Pero un presupuesto puede trasladarlo de saber cuánto gasta en diversas cosas, a reducir sus gastos exitosamente.

El primer paso en el proceso de *presupuestar*, o planear sus gastos futuros, es analizar en qué está gastando (refiérase al Capítulo 3). Una vez que lo haga, calcule cuánto más le gustaría ahorrar al mes. Ahora viene la parte difícil: decidir dónde recortar sus gastos.

Supongamos que actualmente no ahorra nada de sus ingresos mensuales y quiere ahorrar el 10 por ciento para su jubilación. Si puede ahorrar e invertir a través de una cuenta de jubilación con amparo tributario —por ejemplo, un 401(k) ó 403(b), o SEP-IRA o Keogh— en realidad no necesita recortar sus gastos al 10 por ciento para alcanzar una meta de ahorro del 10 por ciento (de su ingreso neto).

Cuando hace contribuciones monetarias a una cuenta de jubilación deducible de impuestos, usted reduce sus impuestos estatales y federales. Si gana un ingreso moderado y paga, digamos, un 30 por ciento de impuestos federales y estatales sobre su ingreso marginal, en realidad sólo necesita recortar sus gastos un 7 por ciento para ahorrar el 10 por ciento. El "otro" 3 por ciento de los ahorros viene de reducir sus impuestos. (Entre más alto sea su nivel tributario, menor será el recorte que tiene que hacer en sus gastos para alcanzar una meta de ahorro en particular.)

Así que para impulsar su promedio de ahorro al 10 por ciento, revise cada categoría de sus gastos actuales hasta que determine los recortes suficientes para reducir sus gastos en un 7 por ciento. Haga estos recortes en las áreas que sean menos dolorosas y en donde obtiene el menor valor por su nivel actual de gastos. (Si no tiene acceso a una cuenta de jubilación deducible de impuestos, hacer un presupuesto sigue involucrando el mismo proceso de evaluación y recortes en varias categorías de gastos.)

Otro método de presupuestar requiere comenzar de cero más que examinar sus gastos actuales y hacer recortes a partir de ese punto. Pregúntese cuánto quiere gastar en diferentes categorías. La ventaje de este enfoque es que no permite que los niveles actuales de gasto restrinjan su pensamiento. Seguramente se sorprenderá de las discrepancias entre lo que piensa que debería gastar, en ciertas categorías, y lo que en realidad está gastando.

Reduciendo sus Gastos: Las Estrategias de Eric

Conforme lee las siguientes estrategias para reducir sus gastos, por favor recuerde que algunas pueden aplicarse a su caso y otras no. Comience su plan de reducción de gastos con estrategias fáciles. Póngalas en práctica.

Lleve una lista de opciones que representan un reto mayor para usted — aquellas que requieren un mayor sacrificio pero que, en caso necesario, son factibles para alcanzar sus metas de gastos y ahorros.

No importa qué ideas elija de este capítulo, tenga confianza en que mantener su presupuesto en buena forma paga enormes dividendos. Una vez que implemente una estrategia de reducción de gastos, cosechará los beneficios en los años venideros. Observe la Figura 6-1: Por cada US$1.000 dólares que recorte de sus gastos anuales (sólo US$83 dólares al mes), mire cuánto más dinero tendrá al final. (Esta gráfica supone que invertirá sus recién descubiertos ahorros en una cuenta de jubilación con impuesto aplazado, usted promedia 10 por ciento de rendimientos al año en sus inversiones y está en un nivel tributario combinado estatal y federal del 35 por ciento — consulte el Capítulo 7 para mayor información sobre los niveles tributarios.)

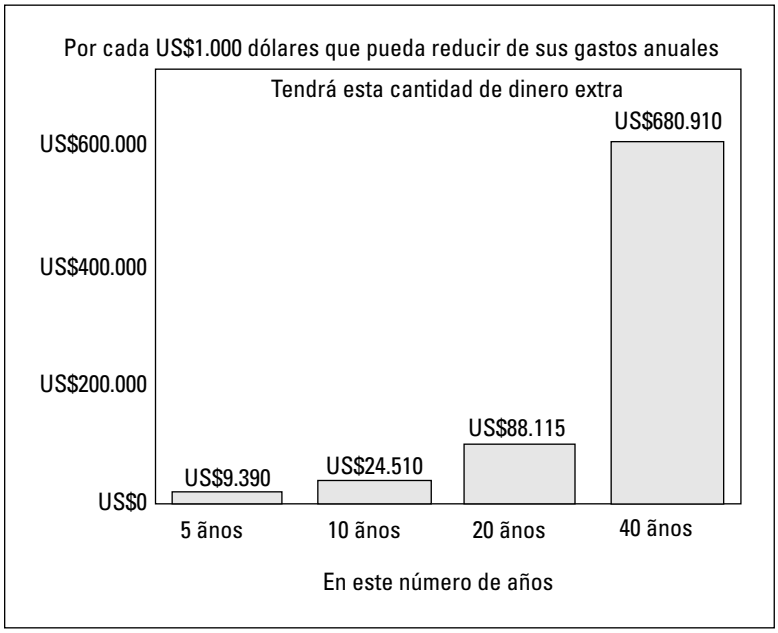


Figura 6-1: Reducir sus gastos puede producir grandes cantidades de inversión.

Administración del costo de la comida

No comer es una forma de reducir los gastos en comida; sin embargo, este método tiende a provocarle debilidad y mareos, así que probablemente no

sea una estrategia viable de largo plazo. Las siguientes estrategias culinarias pueden mantenerlo de pie —quizá mejoren su salud— y lo ayuden a ahorrar dinero.

Comer fuera frugalmente

Comer fuera o comprar comida preparada pueden ahorrarle tiempo, pero acumula deudas si lo hace muy seguido o en lugares muy elegantes. Comer fuera es un lujo —piense que es como contratar a alguien para que compre, cocine y limpie por usted. Por supuesto, algunas personas o detestan cocinar, o no tienen el tiempo, el dinero o la energía para hacer demasiado en la cocina. Si esto lo describe, elija restaurantes cuidadosamente y ordene del menú en forma selectiva.

Estos son algunos consejos para comer fuera:

- **Evite bebidas, en especial alcohol.** La mayoría de los restaurantes tienen grandes ganancias en las bebidas. Mejor tome agua. (El agua es saludable, y reduce la posibilidad de que quiera tomar una siesta después de una comida fuerte.)
- **Ordene vegetariano.** Los platillos vegetarianos generalmente cuestan menos que los que son a base de carne (y en general son mejores para usted).

No quiero aguarle la fiesta. No digo que tiene que vivir de pan y agua. Puede pedir un postre —¡es más, también tómese una copa de vino en ocasiones especiales! Sólo trate de no ordenar un postre con cada comida. Intente comer aperitivos y postres en casa, en donde son menos caros.

Comer sano en casa sin gastar una fortuna

La obesidad y los malos hábitos alimenticios continúan siendo un gran problema. El reporte en nutrición y salud del Ministro de Salud *The Surgeon General's Report on Nutrition and Health* (producido por el antiguo Ministro de Salud de los Estados Unidos C. Everett Koop, M.D.) afirma que nuestra dependencia en una dieta basada en carne y productos lácteos —con su poco saludable colesterol y grasa— es la causa de la mayoría de las muertes prematuras en los Estados Unidos. De hecho, cinco de las diez causas principales de muerte— enfermedades del corazón, ciertos tipos de cáncer, infartos, diabetes y arteriosclerosis— son provocadas principalmente por las dietas deficientes de los estadounidenses.

Como lo prueban la preponderancia de los libros de dietas y métodos para bajar de peso en las listas de los más vendidos —y el crecimiento de supermercados naturistas y orgánicos como Whole Foods y Trader Joe's— los

estadounidenses están tratando de comer más sano. Debido a la inquietud de los pesticidas, antibióticos y hormonas presentes en la comida, las compras de productos orgánicos ha crecido un 20 por ciento al año.

El problema es, financieramente hablando, que la comida de mejor calidad, en especial la orgánica, cuesta más, algunas veces mucho más —pero no siempre. Varios estudios que he visto demuestran que los alimentos altamente procesados, que son menos nutritivos y peores para su salud, pueden ser tan costosos o incluso más aún que los alimentos frescos, llamados alimentos enteros. La clave para no gastar de más en alimentos más frescos, sanos y orgánicos es ser flexible en el supermercado. Compre más de lo que no es tan caro en ese momento, y de los productos que no son perecederos y que están de oferta, y vaya a tiendas como Trader Joe's que tienen precios competitivos. Para encontrar el Trader Joe's más cercano visite su página de Internet `www.traderjoes.com` o llama al 800-SHOPTJS (800-746-7857).

Alimentos orgánicos en los que vale la pena gastar

Según un reciente estudio de la revista *Consumer Reports*, vale la pena gastar en los siguientes alimentos orgánicos:

- **Frutas y verduras —manzanas, pimientos, apio, cerezas, uvas importadas, nectarinas, duraznos, peras, frambuesas, espinacas y fresas:** "Las pruebas de laboratorio del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos muestran que incluso después de lavar algunas frutas y verduras, unas conservaban niveles mucho más altos de residuos de pesticidas que otras."
- **Carne, carne de aves, huevos y productos lácteos:** "Puede reducir de manera importante el riesgo de exponerse al agente que, se cree, provoca la enfermedad de las vacas locas, y minimiza la exposición a otras toxinas potenciales en los que no han sido alimentados orgánicamente. También evita los resultados de métodos de producción que usan complementos diarios de hormonas y antibióticos, que se ha encontrado, tienen relación con el aumento a la resistencia antibacteriana en los humanos".
- **Comida para bebés:** "Los cuerpos en desarrollo de los niños, son especialmente vulnerables a las toxinas, y tienen un mayor riesgo de estar expuestos. Los alimentos para bebés con frecuencia se preparan con frutas y verduras condensadas, en donde se pueden concentrar potencialmente residuos de pesticidas".

"When buying organic pays (and doesn't)," (Cuando comprar alimentos orgánicos vale la pena (y cuando no) Consumer Reports, Febrero 2006.

Comprar la membresía de una supertienda mayorista

Las supertiendas como Costco y Sam's Club le permiten comprar abarrotes al por mayor a precios mayoristas. Y contrario a lo que se piensa, no tiene que comprar 1.000 rollos de papel de baño a la vez —sólo 24.

Hice una comparación de precios entre las supertiendas mayoristas y los supermercados minoristas y encontré que las primeras cobran un 30 por ciento menos por los mismos artículos —¡todo sin la molestia de recortar cupones o andar a la caza de la tienda con el mejor precio del mes para las toallas de papel! (Con estos precios de descuento, sólo necesita comprar US$100 dólares al año para recuperar el precio de la membresía de Costco y Sam's Club, que comienzan a partir de los US$30 dólares al año.)

Además de ahorrarle mucho dinero, comprar al mayoreo requiere de menos a la tienda. Tendrá más provisiones a la mano en su humilde morada —así que no necesitará comer fuera tan seguido (lo que es muy costoso) o hacer viajes (pérdida de tiempo y gasolina) al supermercado local, que puede ser muy agradable pero cobra más.

Los productos perecederos corren el riesgo de hacerle honor a su nombre, así que no compre lo que no pueda usar. Divida los paquetes grandes en porciones pequeñas y almacénelos en el congelador de ser posible. Si es soltero(a), vaya de compras con un amigo(a) o dos y repártanse la compra. También tenga cuidado cuando compra en estas bodegas —puede caer en la tentación de comprar cosas que en realidad no necesita. Estas tiendas tienen todo tipo de artículos, incluyendo el modelo más nuevo de televisiones, computadoras, muebles, ropa y juegos completos de tarjetas de béisbol y latas gigantes de galletas italianas —así que ¡cuidado con la cartera y la cintura! Trate de no hacer compras impulsivas, y en especial tenga cuidado cuando lleve niños a cuestas.

Para encontrar la supertienda más cercana, consulte el directorio telefónico. También puede localizar la tienda Costco más próxima visitando su sitio de Internet `www.costco.com` o llamando al 800-774-2678. La página de Sam's Club es `www.samsclub.com`.

Ahorrando en la vivienda

La casa y todos los costos asociados a ella (pago de servicios, muebles, aparatos electrodomésticos y si es el propietario, mantenimiento y reparaciones) pueden llevarse una gran tajada de sus ingresos mensuales. No estoy sugiriendo que viva en un igloo o en una *teepee* (aunque probablemente son menos costosos), pero con frecuencia la gente pasa por alto oportunidades para ahorrar dinero en esta categoría.

Reduzca costos de renta

En la renta se puede ir una cantidad considerable de su ingreso mensual. Muchas personas consideran la renta como una parte fija e inflexible de sus gastos, pero no lo es. Esto es lo que puede hacer para disminuir sus costos de renta:

- **Múdese a un lugar con una renta más baja.** Por supuesto, puede que no sea tan agradable —quizá sea más pequeño, sin un lugar privado de estacionamiento, o localizado en un área menos popular. Recuerde que entre menos gaste en renta, más puede ahorrar para comprar su propia casa. Asegúrese de tomar en cuenta todos los costos de una nueva locación, incluyendo posibles precios de traslado más elevados.
- **Comparta la renta.** Vivir solo tiene sus beneficios, pero financieramente es un lujo. Si renta un lugar más grande con coarrendatarios, el costo de la renta bajará, y usted obtendrá una casa más grande por lo que paga. Sin embargo tiene que tener el ánimo de compartir. Vivir con otras personas, en ocasiones, puede ser un problema, pero también una ventaja —tiene la oportunidad de conocer todo tipo de personas, y a quien culpar si la cocina está hecha un desastre.
- **Negocie sus aumentos de renta.** Cada año, como reloj, el arrendador aumenta la renta por un determinado porcentaje. Si el mercado de rentas en su área es débil o la casa se está deteriorando, ¡defiéndase! Usted tiene más ventajas y poder de lo que se imagina. Un arrendador inteligente no quiere perder buenos inquilinos que pagan la renta a tiempo. Conseguir nuevos arrendatarios cuesta tiempo y dinero. Explique su caso: Usted ha sido un inquilino responsable, y sus investigaciones señalan que hay viviendas semejantes que se rentan por menos. Alegar "pobreza" también puede ayudar. Por lo menos, si no puede evitar el incremento de renta, quizá pueda conseguir que se le hagan algunas mejoras al lugar.
- **Compre en lugar de rentar.** Sí, comprar su propia casa puede ser costoso, pero a la larga, tener una propiedad es más barato que rentar, y al final tendrá algo que es suyo. Si compra bienes raíces con un interés hipotecario fijo a 30 años, el pago de la hipoteca (que es el pago de propiedad más alto) permanece constante. Sólo sus impuestos, mantenimiento, y costos de seguros están expuestos a los caprichos de la inflación.

  Como arrendatario, el costo completo de la vivienda puede aumentar con los incrementos en el costo de vida (a menos que sea el beneficiario de un departamento de renta controlada). Consulte el Capítulo 14 para tener información sobre cómo comprar bienes raíces, incluso si no tiene mucho dinero.

Reduzca los gastos de propiedad de una casa

Como todo propietario sabe, las casas chupan el dinero. Debe de ser especialmente cuidadoso de cuidar su dinero en esta área del presupuesto.

- **Tenga muy claro lo que puede pagar.** No cometa el error de gastar de más cuando compre una casa. Cuando vaya a comprar su primera casa o a cambiarla por una más costosa, haga algunos cálculos antes de lanzarse de lleno. Cuando le queda muy poco dinero de sobra para sus otras necesidades y deseos —como viajar, comer fuera, disfrutar de pasatiempos, o ahorrar para la jubilación— su nueva casa soñada puede convertirse en una prisión financiera.

  Calcule cuánto puede permitirse gastar al mes en una casa calculando primero sus otras necesidades. (Los ejercicios en el Capítulo 3, en qué está gastando el dinero, y el Capítulo 4, ahorrando para la jubilación, pueden ayudarle a calcular el monto que puede pagar.

  Aunque los bienes raíces pueden ser una buena inversión a largo plazo, puede terminar poniendo una gran parte de su dinero discrecional en su casa. Además de decorar y remodelar, algunas personas sienten la necesidad de cambiarse a una casa más grande cada cierto número de años. Por supuesto, una vez que están en su nueva casa, el ciclo de la remodelación y renovación vuelve a empezar, lo que cuesta aún más. Aprecie lo que tiene, y recuerde que las casas son para vivirlas, no son museos para exhibir. Si tiene niños, ¿para qué gastar mucho dinero en muebles caros que utilizan demasiado espacio y que requieren que constantemente recuerde a los niños de tener cuidado? Y no codicie — en el mundo siempre habrá gente con casas más grandes y más juguetes que usted.

- **Rente una habitación.** Como vender su casa para comprar una menos cara puede ser un problema, considere aceptar un inquilino (¡o cobre a esos adultos "niños" que todavía viven en casa!) para reducir sus gastos. Haga una investigación profunda del inquilino: Consiga referencias, revise su reporte crediticio y establezca reglas y expectativas antes de compartir su espacio. No olvide verificar con la compañía de seguros si la póliza de su casa necesita ajustes para cubrir daños a terceros al rentar.

- **Haga un refinanciamiento de su hipoteca.** Este paso puede parecer de sentido común, pero sorprendentemente, muchas personas no se mantienen al día en las tasas de hipotecas. Si las tasas de interés están más bajas que cuando usted obtuvo su hipoteca, puede ahorrar dinero al refinanciar (consulte el Capítulo 14 para mayor información).

- **Apele el avalúo de sus impuestos prediales.** Si compró la propiedad cuando los precios de las casas eran más altos en su área de lo que son ahora, quizá pueda ahorrar dinero al apelar su avalúo. Igualmente, si

vive en una zona en la que su avalúo está basado en la forma en que el perito evaluador local valuó la propiedad (más que lo que pagó por la casa), su casa puede estar sobrevaluada.

Consulte con su oficina local de valuación para conocer el proceso de apelación que necesita seguir. Generalmente tiene que comprobar que su propiedad hoy vale menos de lo que valía cuando la compró, o que el perito la valuó incorrectamente. En el primer caso, bastará con una valuación reciente de un perito —quizá ya tenga una si refinanció su hipoteca recientemente. En el segundo, revise cómo valuaron su propiedad en comparación con otras similares cerca de ahí —los errores pasan.

- **Reduzca costos de servicios.** Algunas veces tiene que gastar dinero para ahorrar dinero. Por ejemplo, los refrigeradores viejos pueden gastar mucha electricidad. Revise el aislamiento de la casa para ahorrar en las cuentas de calefacción y aire acondicionado. Instale reguladores de flujo de agua en regaderas y escusados. En el jardín, no use plantas que necesiten mucha agua, y mantenga una zona de pasto razonable. Incluso si vive en un área propensa a la sequía, ¿para qué gastar el agua (que no es gratis) innecesariamente? Recicle —reciclar significa menos basura, lo que resulta en cuentas más bajas de servicio de basura (porque no le cobrarán por usar botes grandes) y beneficia al ambiente al reducir los tiraderos.

Reduzca los gastos de transportación

Estados Unidos es un país que se mueve en auto. En muchos otros países, los autos son un lujo. Más del 90 por ciento de la gente en el resto del mundo no tiene dinero para compra un auto nuevo. Si más gente en este país pensara que los autos son un lujo, tendríamos mucho menos problemas financieros (y accidentes). No sólo contaminan el aire y congestionan las carreteras, también cuestan mucho. Comprar un auto de buena calidad y usarlo inteligentemente puede ahorrarle dinero. También ahorrará si usa otros medios de transporte.

Contrario a las frases publicitarias, los autos no están hechos para durar; los fabricantes no quieren que se quede con el mismo auto año tras año. Constantemente se introducen nuevos modelos con nuevas características y cambios en el estilo. Tener un auto nuevo cada cierto número de años es un lujo caro.

No trate de mantener el mismo nivel que sus vecinos, presumiendo sus autos nuevos cada año —con seguridad están llegando a la ruina financiera por tratar de impresionarlo. Mejor permita que ellos lo admiren por su frugalidad y sabiduría.

Investigue antes de comprar un auto

Cuando compre un auto, no pague simplemente el precio inicial anunciado: También tiene que pagar gasolina, seguro, cuotas de registro, mantenimiento y reparaciones. Quizá también tendrá que pagar impuestos de ventas y/o de propiedad personal. No compare precios de venta; piense en el costo total a largo plazo.

Hablando de costos totales, recuerde que también está confiando su vida al auto. Con un promedio de 40.000 estadounidenses muertos en accidentes automovilísticos al año (cerca de la mitad a causa de conductores en estado de ebriedad), la seguridad también tiene que ser una consideración importante. Las bolsas de aire, por ejemplo, pueden salvarle la vida. El sitio de Internet de la Administración Nacional para la Seguridad del Tránsito en las Carreteras (`www.nhtsa.gov`) tiene muchos datos de pruebas de impacto, así como información en otros aspectos de seguridad del auto.

La revista *Consumer Reports* publica una gran cantidad de útiles guías de compras para autos nuevos y usados. Puede encontrar *Consumer Reports* en Internet en `www.consumerreports.org`. Para los aficionados a los datos, IntelliChoice (`www.intellichoice.com`) proporciona información sobre todas las categorías de costos de propiedad, garantías y costos de agencia de autos nuevos, que están clasificados con base en los costos totales de propiedad. Edmunds (`www.edmunds.com`) proporciona información más general sobre diferentes tipos y modelos tanto de autos nuevos como usados. Le advierto que estos dos últimos sitios tienen anuncios y pueden recibir cuotas de referencias si usted compra un auto a través de una agencia que le fue recomendada por la página.

No alquile (lease), no pida créditos: Compre su auto con efectivo

La razón principal por la que la gente termina gastando más de lo que tiene en un auto es que hacen la compra mediante un financiamiento. Como lo explico en la Parte I, debe de evitar pedir un préstamo para compras de consumo, en especial con artículos cuyo valor se deprecia (como los autos). Un auto definitivamente *no* es una inversión.

Al comprar un auto, alquilar es por lo general más caro que un préstamo. Alquilar es como una renta de auto a largo plazo. Todos sabemos el buen trato que se le da a los autos rentados —los autos alquilados reciben el mismo trato, que es una de las razones por las que alquilar es tan costoso.

Desafortunadamente, la práctica de alquilar autos o comprarlos a crédito está convirtiendose en la norma en nuestra sociedad. Este enfoque ciertamente se atribuye a la gran cantidad de información equívoca que divulgan las concesionarias que alquilan autos y, en algunos casos, las medios de comunicación. Veamos este artículo de una revista titulado “Recompensas

de Alquilar un Auto". El artículo afirma que alquilar es un gran negocio comparado a comprar. Al lado del artículo aparecen anuncios de concesionarias de autos alquilándolos. Por cierto, la revista es gratis —lo que significa, que el 100 por ciento de sus ingresos viene de los anunciantes como las agencias de autos. Tome en cuenta que debido a la influencia de la publicidad (y la ignorancia), el alquiler se patrocina ampliamente en los sitios de Internet que pretenden proporcionar información sobre autos.

Usted puede pensar: "Pero yo no puedo comprar un auto nuevo en efectivo". Algunas personas piensan que es irracional que yo espere que usen efectivo para comprar un auto nuevo, pero estoy tratando de velar por sus mejores intereses financieros a largo plazo. Por favor, considere lo siguiente:

- Si no tiene el suficiente efectivo para comprar un auto nuevo, le digo, "¡No compre un auto nuevo!" ¡A la gran mayoría de la población mundial no le alcanza para comprar un auto, qué decir de uno nuevo! Compre uno que esté dentro de sus posibilidades —que para la mayoría de la gente es un auto usado.
- No caiga en el razonamiento falso que dice que comprar un auto usado significa mantenimientos constantes, gastos de reparación y problemas. Investigue y compre un auto usado de buena calidad (vea la sección anterior, "Investigue antes de comprar un auto"). De esa manera, tendrá lo mejor de ambos mundos. Un buen auto usado cuesta menos, y gracias a los menores costos de seguros (y posiblemente impuestos de propiedad), es más barato de operar.
- No se necesita un auto lujoso para impresionar a la gente en los negocios. Algunas personas que conozco dicen que deben manejar un auto nuevo para dejar una buena impresión en los negocios. No le voy a decir cómo manejar su vida profesional, pero voy a pedirle que considere, que si los clientes y otras personas lo ven manejando un auto nuevo caro, pueden pensar que bota su dinero o que ¡se está haciendo rico a sus expensas!

Reemplace los autos caros

Quizá ya se dio cuenta que su auto es muy caro de operar debido a los costos de seguro, gasolina y mantenimiento. O quizá compró mucho auto para lo que necesita —la gente que alquila o toma un crédito automovilístico, con frecuencia compra un auto mucho más caro de lo que en realidad puede pagar.

Deshágase de su auto caro y consiga algo más fácil de manejar financieramente. Entre más rápido lo cambie, va a ahorrar más dinero. Deshacerse de un auto alquilado es un reto, pero puede lograrse. Tuve un cliente que, al perder su trabajo y tener que reducir sus gastos, convenció a la concesionaria (escribiendo una carta al dueño) de aceptar el auto de regreso.

Mantenga el mínimo número de autos

He visto casa en las que tienen un auto por persona —¡cuatro personas, cuatro autos! ¡Hay quienes tienen un auto de "fin de semana" y sólo lo usan en sus días libres! Para la mayoría de los hogares, mantener dos o más autos es una extravagancia cara. Trate de encontrar maneras de funcionar con menos autos.

Puede pasar de los confines de tener un auto, haciendo rondas o usar el camión o el tren para ir al trabajo. Algunas compañías dan incentivos por usar el sistema público de transporte para ir a trabajar, y algunas ciudades y condados ofrecen ayuda para organizar rondas en las rutas más frecuentadas. Si deja que alguien más maneje, puede adelantar en la lectura de un libro, o simplemente relajarse. También ayuda a reducir la contaminación.

Cuando calcule el costo de vida de diferentes lugares, no olvide considerar el factor del costo de transportación. Una ventaja de vivir cerca del trabajo, o por lo menos cerca de algún servicio de transporte público, es que podrá tener menos autos (o no tener uno).

Compre pases de traslado

En muchas áreas puede comprar pases de tren, camión o tren subterráneo para disminuir los costos de traslado. Muchos puentes de peaje también tienen cuadernillos de boletos que puede comprar con descuento. Algunas casetas no anuncian que ofrecen estos planes (quizá como estrategia para mantener arriba los ingresos). Algunas áreas incluso permiten que se retenga dinero de su cheque, antes de impuestos para comprar estos pases de traslado.

Use gasolina regular sin plomo

Varios estudios han demostrado que la gasolina "super-duper-ultrapremium" no vale el gasto extra. Pero asegúrese de comprar gasolina que tenga el grado de octanaje recomendado para su vehículo. Pagar más por la gasolina "premium" de mayor octanaje es una pérdida de dinero. El auto no correrá mejor; sólo paga más por gasolina. Llene su tanque en las gasolineras de las bodegas mayoristas (de las que hablamos al principio de este capítulo). Estas supertiendas por lo general están en áreas de menor costo, por lo que la gasolina normalmente también es más barata ahí. No use tarjeta de crédito para comprar la gasolina si para hacerlo debe pagar un precio más alto.

Dé servicio a su auto con regularidad

Claro que los servicios del auto (por ejemplo, cambiar el aceite cada 5.000 millas) cuestan dinero, pero también ahorra a la larga, ya que está extendiendo la vida de su auto. El servicio también reduce las posibilidades de que se descomponga a la mitad de la nada, lo que requeriría un cargo

enorme por que la grúa lo remolque a una estación de servicio. Quedarse parado en la vía rápida, a la hora pico, y tener miles de conductores enojados atrás de usted es peor.

Reduzca sus costos de energía

Los ascendentes precios de energía nos recuerdan lo mucho que dependemos del uso del petróleo, electricidad, y gas natural en nuestras vidas diarias. Existen varios sitios de Internet, muy buenos, con muchas sugerencias y consejos para disminuir los costos de energía. Antes de que hable de ellos, estos son los consejos básicos:

- **Maneje autos de uso eficiente de combustible.** Si es de las personas que piensan en la seguridad, sabe lo peligroso que puede ser manejar, y no creo que esté dispuesto a arriesgar su vida manejando un auto miniatura sólo porque le da 50 millas por galón. Una vez dicho esto, puede manejar autos seguros (consulte la sección, "Investigue antes de comprar un auto") que sean eficientes.
- **Sea frugal en casa.** Llegue a un acuerdo con toda la familia, sin volverlos locos, para que apaguen las luces que no necesitan. Baje la calefacción en las noches, lo que le ahorra dinero y lo ayuda a dormirse más rápido, y apáguela cuando no haya nadie en casa. ***Ojo:*** ¡Si en invierno su familia anda en shorts en su casa en lugar de usar *sweaters*, es hora de bajar la calefacción!
- **Dé servicio y mantenimiento a lo que tiene.** Cualquier cosa que utilice energía —desde los autos, hasta su calentador— debe recibir servicio constante. Por ejemplo, asegúrese de limpiar los filtros.
- **Investigue la eficiencia energética antes de comprar.** Este consejo no sólo aplica a los electrodomésticos, sino a toda la casa. Algunos constructores están sumando esta característica a las nuevas casas.

Las siguientes son mis páginas favoritas de Internet para consejos e información de energía:

- *Alliance to Save Energy* (`www.powerisinyourhands.org`)

  Esta página incluye consejos para ahorrar energía en casas y negocios; programas incentivos estatales, locales y de compañías de servicios; e información sobre créditos tributarios federales de energía.
- *The Database of State Incentives for Renewable Energy* (`www.dsireusa.org`)
- Página de Internet del *U.S. Department of Energy's Energy Efficiency and Renewable Energy* (`www.eere.energy.gov/consumer`)

Controle los costos de la ropa

Dada la cantidad de dinero que algunas personas gastan en ropa y accesorios, ¡he llegado a pensar que la gente en las comunidades nudistas debe de ahorrar mucho! Sin embargo, es probable que usted sea parte de la sociedad tradicional que usa ropa, así que la siguiente es una lista corta de ideas para economizar:

- **Evite la ropa que necesite tintorería.** Cuando compre ropa, trate de adquirir algodones y telas sintéticas que se laven en casa en lugar de lanas o sedas que requieren tintorería. Revise las etiquetas antes de comprar ropa.
- **No busque la última moda.** Los diseñadores de moda y los comerciantes trabajan constantemente para tentarlo a comprar más. No lo haga. Ignore las publicaciones que dictan la moda para cada temporada. En la mayoría de los casos, no necesita comprar bolsas y bolsas de ropa nueva o un guardarropa completo cada año. Si la ropa no le dura por lo menos diez años, es que la está desechando antes de tiempo o está comprando ropa que no es muy duradera.

  La verdadera moda, la definida por lo que la gente se pone, cambia lentamente. De hecho, los clásicos nunca pasan de moda. Si quiere lograr el efecto de un guardarropa nuevo cada año, guarde las compras que hizo el año pasado y sáquelas un año después. O rote su guardarropa cada dos años. Dicte sus propias tendencias. Compre básico y clásico —si permite que los gurús de la moda sean sus guías, ¡terminará donando un guardarropa inmenso a la caridad!
- **Minimice los accesorios.** Zapatos, joyería, bolsos de mano y demás, pueden llevarse grandes cantidades de dinero. Una vez más, ¿cuántos de estos accesorios en verdad necesita? La respuesta probablemente es, muy pocos, porque cada uno debe durar muchos años.

Vaya a su closet o a su joyero y haga un recuento del botín. ¿Qué más podría haber hecho con todo ese dinero? ¿Hay cosas que se arrepiente de haberlas comprado o que había olvidado que las tenía? No cometa el mismo error otra vez. Haga una venta de garaje si tiene muchas cosas que ya no quiere. Regrese a la tienda compras recientes que no ha usado.

Saldando su deuda

En el Capítulo 5, hablo sobre las estrategias para reducir el costo de cargar con una deuda de consumo. La mejor manera de reducir los costos de dicha deuda es evitarla en primer lugar, al momento de hacer la compra. Puede

evitar las deudas de consumo eliminando el acceso al crédito o limitando la compra de artículos de consumo a lo que puede pagar cada mes. Recuerde, pida préstamos sólo para inversiones a largo plazo (consulte el Capítulo 2 para mayor información).

No conserve una tarjeta de crédito que le cobre una cuota anual, especialmente si no paga el saldo total cada mes. Existen muchas tarjetas sin cuotas —y algunas incluso le ofrecen beneficios por usarlas:

- Discover Card (800-347-2683) regresa hasta el 1 por ciento de las compras en efectivo.
- GM Card (800-846-2273) otorga créditos, equivalentes al 5 por ciento de sus cargos, que pueden usarse para la compra de la mayoría de los autos que fabrica GM.
- AFBA (800-776-2265) ofrece una tarjeta básica sin cuotas.
- USAA Federal Savings (800-922-9092) ofrece una tarjeta básica sin cuotas.

Debe tomar en consideración las tarjetas de la lista anterior sólo si paga el salto total al mes, porque las tarjetas que no cobran cuotas, por lo general cobran altas tasas de interés en los saldos que se arrastran de un mes a otro. Las pequeñas recompensas que gana no tendrán mucho valor si quedan anuladas por los cargos de interés.

Si tiene una tarjeta de crédito que cobra una cuota anual, intente llamar a la compañía y diga que quiere cancelar la tarjeta porque puede conseguir una tarjeta de la competencia sin cuota anual. Muchos bancos aceptarán revocar la cuota en ese momento. Algunos necesitan que hable cada año para cancelar la cuota —lo que puede evitar si utiliza una verdadera tarjeta sin cuotas.

Algunas tarjetas que cobran una cuota anual y ofrecen créditos en la compra de artículos específicos como un auto o un boleto de avión, pueden valer la pena si paga el saldo total al mes y tiene cargos por US$10.000 dólares o más al año. ***Nota:*** Tenga cuidado —puede estar tentado a cargar más en una tarjeta que lo recompensa por comprar más. Gastar más para obtener beneficios va en contra del propósito de los créditos.

Disfrutar con responsabilidad las diversiones y la recreación

Divertirse y tomarse algún tiempo para el descanso y la recuperación puede ser dinero bien gastado. Pero cuando se trata de diversión y recreación, la extravagancia financiera puede arruinar un buen presupuesto.

Entretenimiento

Si ajusta sus expectativas, el entretenimiento no tiene que costar mucho dinero. Muchos cines, teatros, museos y restaurantes ofrecen descuentos ciertos días y a ciertas horas.

Cultive algunos intereses y pasatiempos que son gratis o de bajo costo. Visitar a los amigos, caminar, leer y hacer deporte puede ser benéfico para sus finanzas y para su salud.

Vacaciones

Para muchas personas, las vacaciones son un lujo. Para otras, tomar vacaciones regularmente es parte de su rutina. Independientemente de cómo recargue sus baterías, recuerde que las vacaciones no son una inversión, así que no debe recurrir a las tarjetas de crédito para financiar sus viajes. Después de todo, ¿cómo puede relajarse sabiendo que tiene que pagar todas esas cuentas?

Intente tomar vacaciones cerca de donde vive. ¿Ha ido recientemente a un parque estatal o nacional? Tome vacaciones en casa, visite los atractivos locales. Seguramente a 200 millas de usted hay lugares maravillosos que siempre ha querido visitar pero por una u otra razón no ha podido. O quizá simplemente quiera bloquear algún tiempo y hacer lo que hacen mis gatos: Tome muchas siestas y relájese en su casa.

Si viaja grandes distancias a un destino popular, hágalo durante la temporada baja para conseguir los mejores precios en tarifas aéreas y hoteles. Esté pendiente de descuentos y boletos de avión "comprados pero no usados" que se anuncian en el periódico local. El boletín informativo de *Consumer Reports Travel* y numerosos sitios de Internet como `www.priceline.com`, `www.expedia.com`, y `www.travelocity.com`, también pueden ayudarlo a encontrar opciones de viaje de bajo costo. Las personas mayores por lo general califican para tarifas especiales en la mayoría de las líneas aéreas — pregunte para conocer los programas que ofrecen.

No olvide comparar precios, incluso cuando trabaje con un agente de viajes. Los agentes de viajes trabajan por comisión, por lo que quizá no se esfuercen mucho en buscar los mejores precios para usted. Los paquetes de viaje, cuando cumplen con sus intereses y necesidades, también pueden ahorrarle dinero. Si tiene planes de viaje flexibles, los servicios de mensajería pueden reducir los costos de su viaje significativamente (pero asegúrese de que la compañía tenga una buena reputación).

Sea frugal en sus regalos

Piense en el enfoque que le da a la compra de regalos durante el año —en especial durante las fiestas. Conozco a personas que gastan tal cantidad de dinero con sus tarjetas de crédito durante las fiestas de diciembre, ¡que terminan pagando sus deudas a finales de la primavera o hasta el verano!

Aunque no quiero negarles a sus seres queridos regalos hechos con el corazón —o negarle a usted el placer de dárselos— gaste inteligentemente. Los regalos hechos en casa son menos costosos de dar y quien los recibe los aprecian más. A muchos niños les encantan los juguetes básicos, duraderos y clásicos. Si los comerciales de la televisión dictan los deseos de sus hijos, es tiempo de deshacerse de la televisión o establecer mejores reglas sobre lo que se permite ver a los niños. Use el sistema de TiVo o servicios similares para grabar los programas deseados y saltarse los omnipresentes comerciales.

Algunas personas olvidan sus hábitos frugales de compra cuando hacen regalos, porque no quieren sentirse tacaños al comprarlo. Al igual que con otras compras que haga, poner atención al lugar donde compra y lo que compra puede ahorrarle una cantidad considerable. No cometa el error de equiparar el valor de un regalo con su precio en dólares.

Y aquí le tengo una buena sugerencia para deshacerse de esos regalos viejos y olvidados: Una de las fiestas más entretenidas a las que he ido involucraba un intercambio de regalos *elefante blanco*: Todo el mundo llevó un regalo envuelto que había recibido en el pasado y no le había gustado, y lo intercambiaba con alguien más. Una vez que se abrían los regalos estaba permitido cambiarlos. (¡Sólo asegúrese de no llevar un regalo que le dio uno de los asistentes a la fiesta!) ¿No quiere molestarse con esto? Considere donar estos artículos para deducción de impuestos si usted desglosa en la hoja suplementaria A (Schedule A) —vea el Capítulo 7.

Disminuya sus cuotas telefónicas

Gracias a la creciente competencia y tecnología, los costos telefónicos están bajando. Si últimamente no ha buscado tarifas más bajas, seguramente está pagando más de lo necesario por un buen servicio telefónico. Desafortunadamente, es difícil saber qué comprar entre los diferentes proveedores de servicio. Los planes vienen con diferentes restricciones, mínimos, y cuanto más se imagine. Estas son mis recomendaciones para ahorrar en su cuota telefónica:

- **Eche un vistazo a los otros planes de servicio de su compañía.** Quizá tenga que cambiarse de compañía para reducir los costos, pero me he dado cuenta que muchas personas pueden ahorrar significativamente con su actual compañía telefónica con tal sólo cambiarse a un plan mejor. Así que antes de pasar horas comparando compañías, contacte a su compañía actual de teléfono local y de larga distancia y pregunte cuál de los planes ofrece el menor costo para usted basado en los patrones de sus llamadas.

- **Consiga ayuda cuando busque otros proveedores.** Dos fuentes útiles son *Consumer Reports* (800-234-1645; `www.consumerreports.org`) y *Telecommunications Research & Action Center*, or TRAC (`www.trac.org`).

El negocio de los teléfonos celulares está en su apogeo. Y aunque hacer llamadas desde cualquier punto resulta muy conveniente, puede gastar mucho dinero por el servicio dada la cantidad de cargos extras. Por otro lado, ahorrará dinero con un buen servicio de telefonía si aprovecha los minutos gratis que ofrecen varios planes (los fines de semana, por ejemplo). Así es como hará valer su dinero:

- **Cuestione la necesidad de un teléfono celular.** Está bien, yo sé que este es un tema muy delicado para todos aquellos adictos a los celulares que existen entre nosotros. Si disfruta tener un celular para usarlo cuando se traslada de un lado a otro o en casos de emergencia, no voy a tratar de que no lo use. Sin embargo, en realidad, muchas personas no necesitan un teléfono celular (o no necesitan el modelo por el que están pagando muchos minutos). Y otras se han dado cuenta que estar disponible en todo momento incrementa su nivel de estrés.
- **Compare.** Asegúrese de firmar un contrato por el mejor plan y con la mejor compañía, dependiendo del uso que da al teléfono. *Consumer Reports* y TRAC (vea el listado anterior) también lo pueden ayudar a buscar servicios telefónicos inalámbricos. Las compañías serias le permiten probar el servicio. También ofrecen devoluciones totales si no está satisfecho después de una o dos semanas de servicio.

Una carta considerada, por lo general es más barata, más apreciada y más duradera que una llamada telefónica. Sólo reserve una hora, tome papel y pluma y redescubra el arte perdido de escribir una carta. Formular sus pensamientos en papel resulta clarificante y terapéutico. Los usuarios de computadoras también pueden ahorrar dinero enviando correos electrónicos.

Tecnología: gastar sabiamente

Hoy en día tenemos correo electrónico, teléfonos celulares, correo de voz, BlackBerries, televisión vía satélite y muchas otras cosas para estar en contacto y entretenidos las 24 horas del día, los 7 días de la semana. Visite una tienda que vende aparatos electrónicos, y verá que hay un sinfín de nuevos artefactos.

Aunque, al igual que todos, disfruto de la selección y la conveniencia, también me doy cuenta del impacto negativo que estas tecnologías tienen en la vida de nuestras familias. De por si, la mayoría de las familias pasan

trabajos para encontrar tiempo de calidad para estar juntas debido a las obligaciones del trabajo, los largos días de colegio y otras actividades varias. En la casa, todas estas opciones tecnológicas compiten para atraer la atención y con frecuencia separan a las familias. El costo por todos estos servicios y aparatos se va sumando, llevándonos a ser cada vez más esclavos de nuestra vida profesional.

Mejor peque de mantener una vida simple. Hacerlo cuesta menos, reduce el estrés y permite tener más tiempo para las cosas que en realidad valen la pena.

En especial, cuando se trata de nueva tecnología y aparatos, no sea de los primeros en tener lo más nuevo. HDTV es un buen ejemplo del por qué —en los primeros años, estas televisiones eran muy caras y más propensas a problemas. Ahora, los precios están bajando y los equipos son más confiables.

La peor forma de comprar productos electrónicos y basados en tecnología es pasearse por las tiendas con un gran inventario y tener a alguien tratando de vendérselos. Estas personas están entrenadas para oprimir los botones necesarios para que usted saque su tarjeta VISA y salga de la tienda con cosas que se pregunta cómo pudo vivir sin ellas. Edúquese y determine lo que en realidad necesita en lugar de ir a una tienda y dejarse seducir por el vendedor.

Lea artículos —*Consumer Reports* es una publicación muy objetiva. CNET (`www.cnet.com`) es una fuente útil, y junto con Froogle (`froogle.google.com`), lo ayudan a comparar productos una vez que ha tomado la decisión de comprar algo específico.

Reduciendo gastos de cuidado personal

Tiene que cuidarse, pero igual que con otras cosas, puede encontrar formas de hacerlo que son caras, y puede encontrar maneras de ahorrar dinero. Intente seguir estos consejos de ahorro:

- **Cuidado del cabello:** Quedarse calvo es una forma de ahorrar dinero en esta categoría. Yo mismo estoy trabajando en esto. Mientras tanto, si tiene que cortarse el cabello, hay un gran número de lugares sin pretensiones, de bajo precio que lo pueden hacer. Supercuts es una de las cadenas más grandes del cuidado del cabello. Puede insistir que su estilista es la única persona que le deja el cabello de la manera que a usted le gusta. Con los precios que cobran en estos lugares de moda, en

realidad le tiene que encantar lo que le hacen para justificar el precio. Considere ir a un lugar menos caro para mantenimiento, después de que le hagan ese corte fabuloso en el salón caro. Si es osado, puede intentar ir a una escuela de estilistas para que le hagan el corte.

Para padres de hijos menores, comprar una rastrillo eléctrico para cortar el cabello (como Wahl's) puede ahorrarle mucho tiempo y dinero —no más viajes agonizantes con los pequeños para que les corte el cabello un "extraño". ¡El equipo se paga solo después de dos cortes!

- **Otros servicios de cuidado personal:** En cuanto al tema de la belleza externa, debo decir que, en mi opinión personal, los miles de millones que se gastan al año en cosméticos son a la larga una pérdida de dinero (sin mencionar todo el tiempo perdido en aplicarlos y removerlos). Las mujeres se ven bien sin maquillaje (en la mayoría de los casos, se ven mejor). Y tener faciales, pedicuras y manicuras constantemente puede resultar en una cuenta alta.
- **Gastos del gimnasio:** El dinero gastado en ejercicio, casi siempre es bien gastado. Pero no tiene que pertenecer a un club elegante para recibir los beneficios del ejercicio. Si es miembro de un gimnasio o un club por razones sociales (ya sea con el propósito de conseguir una pareja o por negocios), debe de pensar si vale la pena el gasto.

  Colegios locales, institutos superiores y universidades con frecuencia tienen canchas de tenis, pistas de carreras, albercas, canchas de baloncesto y gimnasios, y a veces también ofrecen clases. Los centros comunitarios generalmente ofrecen programas de ejercicios y clases. Las áreas metropolitanas que tienen muchos gimnasios sin duda tienen una amplia gama de opciones y precios. ***Nota:*** Cuando pregunte el precio de la membresía, no olvide tomar en cuenta el costo del traslado, así como el precio del estacionamiento (y qué tan factible es que acuda regularmente a hacer ejercicio).

  No olvide que el ejercicio lo puede hacer adentro o afuera, sin costo alguno. ¿No le parece que una caminata por el parque al atardecer es más entretenido que pedalear en una bicicleta fija? Quizá quiera comprar algún equipo básico de ejercicio para su casa. Sin embargo, tenga cuidado: Muchas remadoras y bancos de pesas envejecen en un closet después de la primera semana de ser adquiridas.

Cómo reducir gastos profesionales

Puede valer la pena contar con los servicios de contadores, abogados y asesores financieros, si éstos son buenos. Pero tenga cuidado con los

profesionales que crean o perpetúan el trabajo y tienen conflictos de interés con sus recomendaciones.

Asegúrese de estar organizado antes de encontrarse con un profesional para asesoría de impuestos, legal o financiera. Investigue sus antecedentes para evaluar sus fortalezas y debilidades. Establezca metas y calcule tarifas por adelantado para que sepa en lo que se está metiendo.

Recursos en línea e impresos (vea los Capítulos 19 y 20) pueden ser alternativas y complementos útiles para contratar profesionales.

Considerar el valor de las subscripciones a publicaciones

Todo el mundo tiene una publicación favorita y otra que no lo es tanto. Algunas personas no se dan cuenta lo mucho que gastan en publicaciones, en parte porque nunca calculan el costo.

Tome como ejemplo el *New York Times*. (En realidad, considere no tomarlo.) A US$9,70 dólares a la semana en la ciudad de Nueva York y a US$11,90 a la semana en otros lados, ¡usted paga la exorbitante suma de US$504 ó US$619 dólares al año! La mayoría de las ciudades tienen periódicos decentes que cuestan una fracción de estas cantidades. También puede mantenerse al tanto de las noticias y acontecimientos a través de revistas semanales de noticias como *Newsweek* —que cuesta sólo US$40 dólares al año para los nuevos subscriptores.

Si tomara el dinero que gasta en el *New York Times* y lo invirtiera en una cuenta de jubilación que gana un simple 10 por ciento al año, ¡en 25 años tendría cerca de US$74.000 dólares (los subscriptores del área metropolitana de Nueva York) o cerca de US$93.000 (en otros lugares del país)! Y este ejemplo asume que los precios de la suscripción no aumentan cada año, lo que siempre sucede. Después de ver estas cifras, ¡en verdad tiene que pensar que está sacando muy buen provecho del *New York Times* para seguir suscribiéndose!

Las publicaciones gratis por lo general están manejadas por los anunciantes, así que no le aconsejo que recurra a ellas. Pero observe el total que gasta en publicaciones y cuánto cuesta cada una. Conserve las que le dan algo por su dinero y cancele el resto. Siempre puede leerlas en la biblioteca local.

Administración de los gastos médicos

La atención médica es un tema muy importante hoy en día. El costo de la atención médica va en aumento rápidamente. El seguro médico —si es que lo tiene— probablemente cubre la mayoría de sus necesidades. (El Capítulo 16 explica cómo comprar un seguro médico.) Pero muchos planes requieren que usted pague ciertos gastos de su propio bolsillo.

La atención médica y los insumos son como cualquier otro servicio o producto —los precios y las cantidades varían. Y la medicina en los Estados Unidos, como cualquier otra profesión, es un negocio. Se presenta un conflicto de intereses cada vez que la persona que recomienda un tratamiento se beneficia financieramente al proveerlo. Muchos estudios han documentado algunas cirugías y procedimientos médicos innecesarios que han resultado de este conflicto de intereses.

Recuerde comparar cuando busque un seguro médico. No tome los consejos de un médico como verdad única. Siempre busque una segunda opinión para cualquier cirugía mayor. De cualquier forma, casi todos los planes de seguros médicos, a causa de un interés económico egoísta, requieren de una segunda opinión.

La terapia puede ser útil y quizá hasta le salve la vida. Hable francamente con su terapeuta sobre el tiempo total y cuánto dinero va a gastar aproximadamente, y qué tipo de resultado puede esperar. Al igual que con cualquier servicio profesional, un terapeuta competente le dará una respuesta sincera si está buscando su bienestar sicológico y financiero.

La medicina alternativa (holística, por ejemplo) está captando la atención de muchas personas debido a su enfoque en el cuidado preventivo y el tratamiento de todo el cuerpo o la persona. Aunque la medicina alternativa puede ser peligrosa si se encuentra en condiciones críticas, vale la pena investigar el tratamiento alternativo para varias formas de dolores o males crónicos. La medicina alternativa puede brindarle mejor atención médica a un menor costo.

Si tiene que tomar ciertas medicinas rutinariamente y paga por ellas de su propio bolsillo, ordenarlas a través de una compañía de compras por correo puede disminuir el costo y el resurtirlas puede ser más práctico. Su plan médico debe de poder darle mayor información sobre esta opción.

Examine los planes de beneficios de su compañía. Aproveche que puede apartar una porción de su sueldo antes de impuestos para pagar los gastos médicos por su cuenta. Asegúrese de fijarse bien en las cláusulas “úselo o piérdalo” de cada plan.

Elimine adicciones costosas

Los seres humanos son criaturas de hábitos. Todos tenemos hábitos que quisiéramos no tener, y deshacernos de ellos puede ser muy difícil. Los hábitos caros son los peores. Los siguientes consejos lo pueden encaminar en la dirección correcta para acabar con sus hábitos de drenaje financiero.

- **Acabe con el hábito de fumar.** A pesar de la disminución de fumadores en los últimos diez años, uno de cada cuatro estadounidenses, en promedio, sigue fumando. El hábito del tabaco no fumado, que también causa problemas de salud a largo plazo está en aumento. Los estadounidenses gastan más de US$50 mil millones de dólares al año en productos con tabaco —lo que equivale a la increíble cantidad de US$1.000 dólares al año por usuario de tabaco. El aumento en los costos médicos y los costos del tiempo perdido en el trabajo son aún mayores, se estiman más de US$50 mil millones de dólares al año. (Por supuesto, si usted sigue fumando, puede eliminar la necesidad de ahorrar para su jubilación.)

  Investigue sobre programas para dejar de fumar en los hospitales locales. *The American Lung Association* (consulte su guía telefónica) también ofrece clínicas llamadas *Freedom from Smoking. The National Cancer Institute* (800-422-6237, ó 800-4CANCER) y *Office on Smoking and Health* en *Centers for Disease Control* (1600 Clifton Road, Atlanta, GA 30333; teléfono 770-488-5703) ofrecen guías gratuitas de información que incluyen métodos efectivos para dejar de fumar.

- **Detenga el abuso del alcohol y otras drogas.** Cerca de un millón de estadounidenses al año recurren a tratamientos por alcoholismo o abuso de drogas. Estos comportamientos adictivos, como gastar, trascienden todas las líneas educativas y socioeconómicas de nuestra sociedad. Sin embargo, los estudios muestran que sólo una en siete personas que abusan del alcohol o las drogas buscan ayuda. Tres de las diez causas principales de muerte —cirrosis del hígado, accidentes y suicidios— están asociados con el consumo excesivo del alcohol.

  El *National Clearinghouse for Alcohol and Drug Information* (800-729-6686) puede referirlo a programas locales de tratamiento como Alcohólicos Anónimos. También proporciona panfletos y demás literatura sobre los varios tipos de substancias de abuso. La *National Substance Abuse Information and Treatment Hotline* (800-662-4357, ó 800-662-HELP) puede ayudarlo a encontrar programas locales para el tratamiento de drogadicción. También proporciona literatura.

- **No apueste.** La casa *siempre* tendrá la ventaja a la larga. ¿Por qué cree que tantos gobiernos tienen loterías? Porque los gobiernos ganan dinero de la gente que apuesta, esa es la razón.

Casinos, carreras de caballos y perros y otros establecimientos de apuesta son pérdidas seguras para usted. Igual que la compra y venta a corto plazo de acciones, en donde no se invierte, sino se apuesta. Es fácil quedar atrapado en el sueño de ganar. Y por supuesto que en ocasiones va a ganar un poco (sólo lo suficiente para que regrese). De vez en cuando, hay personas que ganan mucho. Pero casi todo dinero que ganó con esfuerzo termina en las bolsas de los dueños de los casinos.

Si apuesta sólo por diversión, sólo tome lo que puede darse el lujo de perder. *Gamblers Anonymous* (Jugadores Anónimos) (213-386-8789; `www.gamblersanonymous.org`) ayuda a aquellos para quienes apostar se ha convertido en una adicción.

Cuide las primas de seguros

El mundo de los seguros es un campo minado muy amplio. En la Parte IV, explico los diferentes tipos de cobertura, hago sugerencias sobre qué comprar y qué evitar, y detallo cómo ahorrar en las pólizas. La siguiente lista explica las formas más comunes en que la gente tira el dinero en los seguros:

- **Por mantener los deducibles bajos.** El *deducible* es el monto de la pérdida que debe pagar el asegurado. Por ejemplo, si tiene una póliza de seguro con un deducible por colisiones de US$100 dólares y tiene un accidente, usted paga los primeros US$100 dólares de daños y la compañía de seguros paga el resto. Sin embargo los deducibles bajos se traducen en primas mucho más altas para usted. A la larga, ahorra dinero con un deducible más alto, incluso cuando se calcula el potencial por un costo de desembolso mayor para usted, cuando tiene un reclamo. Un seguro debe protegerlo del desastre económico. Tampoco elija un seguro con un deducible extremadamente alto, lo que puede causar adversidad financiera si tiene un reclamo y no tiene ahorros.

  Si tiene muchos siniestros, no saldrá a flote con deducibles bajos, ya que las primas del seguro aumentarán. Además, deducibles bajos significan más formularios de siniestros que presentar por pérdidas pequeñas (lo que crea más complicaciones). Presentar un reclamo de seguro, con frecuencia, no es una experiencia rápida o agradable.

- **Por cubrir pérdidas potenciales pequeñas o necesidades innecesarias.** No debe comprar un seguro por algo que no vaya a convertirse en una catástrofe financiera si tiene que pagar por ello con su propio dinero. Aunque el servicio postal no es perfecto, no vale la pena asegurar regalos caros que se mandan por el correo. Financieramente tampoco tiene caso, por la misma razón, comprar planes de garantía dental o

para la casa, que cubren gastos potenciales relativamente bajos. Y si no tiene a nadie que dependa de sus ingresos, tampoco tiene caso que compre un seguro de vida. (¿Quién lo cobrará cuando usted ya no esté?)

- **Por no comparar precios.** Las tarifas varían *tremendamente* de una aseguradora a otra. En la Parte IV, recomiendo las mejores compañías a las que puede llamar para preguntar cuotas y otras estrategias de ahorro.

Recorte sus impuestos

Los impuestos son probablemente uno de sus gastos más grandes —si no es que *el* más grande. (¿Entonces porque está hasta el final? Siga leyendo para saber la respuesta.)

Los planes de ahorro para jubilación son una de las mejores y más simples formas de reducir su carga tributaria. (Explico más sobre planes de ahorro para jubilación en el Capítulo 11.) Desafortunadamente, la mayoría de la gente no puede aprovechar por completo estos planes porque gastan todo lo que ganan. Así que no sólo tienen menos ahorros, sino que también pagan impuestos sobre la renta más altos —un golpe doble.

He asistido a varias presentaciones en donde un inversionista, que habla muy rápido, y viste un traje caro sermonea sobre la importancia de ahorrar para la jubilación y explica cómo invertir los ahorros. Sin embargo los detalles y los consejos para encontrar el dinero para ahorrar (la parte más difícil para la mayoría de las personas) se dejan a la imaginación.

Para aprovechar los ahorros en impuestos que resultan de los planes de ahorro para jubilación, primero debe de gastar menos de lo que gana. Sólo entonces podrá contribuir a estos planes. Por eso es que la mayor parte de este capítulo es sobre estrategias para reducir sus gastos.

Otro beneficio de gastar menos y ahorrar más es una reducción en el impuesto sobre las ventas. La mayoría de los productos de consumo pagan impuestos sobre la venta. Por lo tanto, cuando gasta menos y ahorra más en cuentas para jubilación, reduce el impuesto sobre la renta y sobre las ventas. (Vea el Capítulo 7 para conocer estrategias detalladas de reducción de impuestos.)

Capítulo 7

Controlando los Impuestos

En Este Capítulo

- La importancia de las tasas marginales de impuestos
- Reducción de los impuestos sobre la renta por empleo
- Formas para incrementar las deducciones
- Reducción de los impuestos sobre la renta por inversiones
- Uso de los alivios impositivos por educación
- Preparación de su declaración con ayuda de los recursos tributarios
- Manejo de una notificación de auditoría

Usted paga mucho dinero en impuestos —probablemente más de lo que imagina. Lo crea o no. muy poca gente sabe cuánto paga en impuestos al año. La mayoría sólo recuerda si recibió un reembolso o si quedó a deber dinero en su declaración. Pero cuando se presenta la declaración, todo lo que está haciendo es saldar la cuenta con hacienda sobre el monto de impuestos que pagó durante el año, contra el impuesto total que debe, basado en sus ingresos y sus deducciones.

Conozca los Impuestos que Paga

Algunas personas se sienten afortunadas de recibir un reembolso, pero todo lo que el reembolso indica en realidad es que pagó impuestos de más durante el año. Este dinero debía de haber estado en su propia cuenta desde un principio. Si constantemente le están dando reembolsos fuertes, necesita pagar menos impuestos a lo largo del año. (Llene un simple formulario de impuestos, el W-4, para determinar cuánto debería de estar pagando en impuestos al año. Puede obtenerlo a través del departamento de nómina de su empresa. Si trabaja por su cuenta, conseguirá la forma llamando al IRS al 800-TAX-FORM [800-829-3676] o visitando la página de Internet `www.irs.gov`. La página del IRS cuenta también con una "calculadora de retenciones" que puede ser de utilidad en `www.irs.gov/individuals/article/0,,id=96196,00.html`.)

En lugar de enfocarse a si va a obtener un reembolso cuando termine su declaración anual de impuestos, debería concentrarse en el *total* de impuestos que paga, tema que discuto en la siguiente sección.

Enfóquese en el total de impuestos que paga

Para determinar el *total* de impuestos que paga, necesita sacar sus declaraciones federales y estatales. En cada una de esas declaraciones hay una línea que indica el *impuesto total*: Es la línea 71 en la declaración federal 1040 más reciente. Si suma los totales de los reembolsos federales y estatales, probablemente verá uno de sus gastos más grandes.

El objetivo de este capítulo es ayudarlo, legalmente, a reducir en forma permanente el total de impuestos que paga. Comprender el sistema tributario es clave para reducir la carga de impuestos —si no, con seguridad pagará más impuestos de lo necesario. Su ignorancia fiscal lo puede llevar a cometer errores, que pueden ser costosos, si el IRS y el gobierno estatal descubren sus errores de pago insuficiente. Con la proliferación de la información computarizada, nunca ha sido tan fácil descubrir errores.

El sistema tributario, como cualquier otra política pública, está formulada alrededor de incentivos para promover actividad y comportamiento deseable. Ser dueño de una casa, por ejemplo, se considera deseable porque anima a la gente a asumir mayor responsabilidad para mantener en buen estado construcciones y áreas de vivienda. Con frecuencia las colonias limpias, y ordenadas son en las que viven los mismos propietarios de las casas. Por lo tanto, el gobierno ofrece todo tipo de incentivos tributarios, sobre los que hablo más adelante en este capítulo, para animar a la gente a comprar casas.

No toda la gente sigue el camino que el gobierno promueve —después de todo, es un país libre. Sin embargo, pagará más impuestos, si está involucrado en *pocas* actividades deseables. Si entiende las opciones, puede escoger las que se acoplen a sus necesidades conforme se acerca a las diferentes etapas de su vida financiera.

Reconozca la importancia de las tasas marginales de impuestos

Cuando se trata de impuestos, *no todos los ingresos son iguales*. Este hecho es más que evidente. Si trabaja para una compañía y recibe un sueldo constante en el curso de un año, también de manera constante se deduce una suma igual de impuestos federales y estatales de cada cheque de pago. Por lo tanto, hasta el momento parece que todos los ingresos pagan impuestos de la misma manera.

Sin embargo, en realidad, usted paga menos impuestos en los primeros dólares que gana y más en los que gana al final. Por ejemplo, si es soltero(a) y el total de sus ingresos gravables (vea la siguiente sección) llega a US$45.000 dólares durante el 2006, usted paga impuestos federales con una tasa del 10 por ciento en los primeros US$7.550 dólares de ingreso gravable, 15 por ciento entre US$7.550 y US$30.650, y 25 por ciento entre US$30.650 hasta US$45.000.

La Tabla 7-1 muestra las tasas de impuestos federales para personas solteras y las familias que declaran en forma conjunta.

Tabla 7-1 Tasas y Niveles Tributarios Federales de Ingresos del 2006

Ingreso Gravable para Personas Solteras	*Ingreso Gravable para Familias que Declaran en Forma Conjunta*	*Tasa de Impuesto Federal (Nivel)*
US$0–US$7.550	US$0–US$15.100	10%
US$7.550–US$30.650	US$15.100–US$61.300	15%
US$30.650–US$74.200	US$61.300–US$123.700	25%
US$74.200–US$154.800	US$123.700–US$188.450	28%
US$154.800–US$336.550	US$188.450–US$336.550	33%
Más de US$336.550	Más de US$336.550	35%

Su *tasa marginal de impuesto* es la tasa de impuesto que paga en sus *últimos*, o así llamados, dólares *más altos* de ingreso. En el ejemplo de la persona soltera con un ingreso gravable de US$45.000, su tasa marginal de impuesto federal es del 25 por ciento. En otras palabras, ella paga, efectivo, 25 por ciento de impuesto federal en sus últimos dólares de ingreso —los que se pasan de US$30.650.

Las tasas marginales de impuestos son un concepto poderoso. Le permiten calcular rápidamente los impuestos adicionales que debe de pagar por ingresos adicionales. Por otro lado, puede disfrutar calcular la cantidad de impuestos que ahorra al reducir sus ingresos gravables, ya sea al disminuir sus ingresos o aumentar sus deducciones.

Es probable que ya se haya dado cuenta dolorosamente, que no sólo paga impuestos federales sobre la renta, sino también estatales —a menos que viva en uno de los pocos estados (Alaska, Florida, Nevada, Dakota del Sur, Texas, Washington, o Wyoming) que no tienen impuestos estatales sobre la renta. ***Nota:*** Algunos estados como New Hampshire, no gravan impuestos por empleo, pero lo hacen con otros ingresos, como los que provienen de inversiones.

Su *tasa marginal total* incluye las tasas federales *y* estatales (sin mencionar las tasas de impuestos locales sobre la renta en las municipalidades que los tienen).

Puede verificar la tasa impositiva de su estado en el manual actualizado para preparar la declaración de impuesto estatal sobre la renta.

Definición del ingreso gravable

El *ingreso gravable* es la cantidad de ingresos reales sobre los que paga impuestos sobre la renta. (En las siguientes secciones, explico las estrategias para reducir sus ingresos gravables.) Las siguientes razones explican por qué no paga impuestos sobre su ingreso total:

- **No todo el ingreso es gravable.** Por ejemplo, usted paga impuestos federales sobre los intereses que ganó un una cuenta de ahorros en el banco, pero no sobre los intereses que ganó por bonos municipales. Como lo explico más adelante en este capítulo, algunos ingresos, como los que se obtienen de los dividendos de las acciones y la plusvalía a largo plazo, se gravan con tasas más bajas. (Para información sobre la forma en que el sistema fiscal crea incentivos, refiérase a la sección "Enfóquese en los impuestos totales que paga" al principio de este capítulo.)

- **Puede hacer deducciones de sus ingresos.** Algunas deducciones están disponibles por el simple hecho de existir. En el 2006, las personas solteras obtuvieron una deducción estándar automática de US$5.150 dólares, y las parejas casadas que declaran en forma conjunta obtuvieron US$10.300 dólares. (Las personas mayores de 65 y aquellas que son ciegas, recibieron una deducción ligeramente más alta.) Otros gastos, como intereses hipotecarios e impuestos prediales, son deducibles en el caso de que las llamadas deducciones desglosadas excedan a las deducciones estándar. Cuando contribuye a planes de jubilación calificados, también obtiene una deducción.

Tenga presente el segundo sistema tributario: el impuesto mínimo alterno

Puede ser que no me crea, pero existe un Segundo sistema tributario (como si el primero no fuera suficientemente complicado). Este segundo sistema puede hacer que sus impuestos sean más altos de lo que serían normalmente. Le voy a explicar mientras va a buscar las aspirinas.

A lo largo de los años, conforme el gobierno quería tener más ingresos, los contribuyentes que recortaban sus impuestos alegando muchas deducciones o excepciones de ingresos gravables, estaban sujetos a una revisión más a fondo. Por lo que el gobierno creo un segundo sistema tributario —el impuesto mínimo alterno (AMT, por sus siglas en inglés)— para asegurar que aquellos con deducciones altas o excepciones pagaran, por lo menos, un cierto porcentaje de impuestos sobre sus ingresos.

Si tiene muchas deducciones o excepciones de impuestos estatales sobre la renta, impuestos de bienes raíces, ciertos tipos de intereses hipotecarios, e inversiones pasivas (por ejemplo bienes raíces en renta), puede caer presa del AMT. También AMT puede hacerlo tropezar si ejercita ciertos tipos de opción de compra de acciones.

AMT pone restricciones a la hora de presentar ciertas deducciones y requiere que sume un ingreso que normalmente no pagaría impuestos (como ciertos intereses de bonos municipales). Así que tiene que calcular sus impuestos de acuerdo al sistema AMT y al otro sistema, y entonces pagar el monto que resulte más alto. Espero que la aspirina esté haciendo efecto.

Reducción de los Impuestos sobre la Renta por Empleo

Usted está obligado a pagar impuestos sobre la renta de los ingresos que recibe por su trabajo. Existen infinidad de formas ilegales para reducir su ingreso laboral —por ejemplo, no reportarlo— pero si las pone en práctica, con toda seguridad terminará pagando una montaña de multas y cargos extras de intereses, además de los impuestos que debe. Y puede ir a parar a la cárcel. Como no quiero que cumpla una condena o que pierda más dinero por pagar multas e intereses innecesarios, esta sección se enfoca en las formas *legales* de reducir sus impuestos.

Contribuciones a planes de jubilación

Un plan de jubilación es una de las pocas formas sencillas y completamente legales para reducir los impuestos de los ingresos laborales. Además de reducir sus impuestos, los planes de jubilación lo ayudan a formar un ahorro para que no tenga que trabajar por el resto de su vida.

Puede hacer deducciones del ingreso gravable si deposita dinero en los planes de jubilación que ofrecen las empresas como las cuentas 401(k) ó 403(b), o en los planes de jubilación para quienes trabajan por su cuenta como SEP-IRAs o Keoghs. Si su tasa marginal combinada de impuestos federal y estatal es de, digamos, 33 por ciento y contribuye con US$1.000 dólares a uno de estos planes, está reduciendo sus impuestos federales y estatales US$330 dólares. ¿Le gusta como suena esto? Qué tal lo siguiente: Contribuya con otros US$1.000 dólares y sus impuestos disminuyen *otros* US$330 dólares (en tanto siga en la misma tasa marginal de impuestos). Y cuando su dinero está en una cuenta de jubilación, se multiplica y crece sin gravamen.

Muchas personas no pueden aprovechar esta gran oportunidad para reducir sus impuestos porque *gastan* todos (o demasiado) sus ingresos laborales actuales, y, por lo tanto, no les queda nada (o muy poco) para destinar a una cuenta de jubilación. Si se encuentra en este predicamento, necesita reducir sus gastos antes de poder hacer contribuciones a un plan de jubilación. (El Capítulo 6 explica cómo disminuir sus gastos.)

Si su empresa no ofrece la opción de ahorrar dinero a través de un plan de jubilación, vea si puede conseguir apoyo para establecer uno. Venda la idea al departamento de beneficios y recursos humanos. Si no la aceptan, puede añadir esto a su lista de razones por las que debe considerar trabajar para

otra compañía. Varias empresas ofrecen esta valiosa prestación, pero otras no. Algunas de las personas que toman las decisiones en las compañías o no entienden el valor de estas cuentas, o sienten que son muy caras de establecer y administrar.

Si su compañía no ofrece un plan de ahorro para la jubilación, las contribuciones a una cuenta de jubilación individual (IRA) pueden o no ser deducible de impuestos, dependiendo de sus circunstancias. Primero debe agotar las contribuciones a las cuentas deducibles de impuestos que mencionamos antes. El Capítulo 11 puede ayudarlo a determinar si debe contribuir a un IRA, a qué tipo debe de contribuir, y si las contribuciones a este IRA son deducibles de impuestos.

Las parejas casadas que hacen declaraciones conjuntas con ingresos brutos ajustados (IBA o AGI, por sus siglas en inglés) de menos de US$50.000 dólares, y los contribuyentes solteros(as) con un AGI de menos de US$25.000 dólares pueden obtener un nuevo crédito tributario por contribuciones a cuentas de jubilación. (Para información sobre la forma en que se calcula el AGI, consulte "Deducción de gastos misceláneos".) A diferencia de una deducción, un *crédito tributario* reduce directamente su cuenta de impuestos por el monto del crédito. Este crédito, que se detalla en la Tabla 7-2, es un porcentaje de los US$2.000 dólares de contribución (ó US$4.000 en una declaración conjunta). El crédito no está disponible para menores de 18 años, estudiantes de tiempo completo, o personas catalogadas como dependientes en la declaración fiscal de alguien más.

Tabla 7-2 Crédito Tributario Especial por Contribuciones a Planes de Jubilación

Ingreso Bruto Ajustado de Personas Solteras	*Ingreso Bruto Ajustado de Parejas con Declaraciones Conjuntas*	*Crédito Tributario por Contribuciones a Cuentas de Jubilación*
US$0–US$15.000	US$0–US$30.000	50%
US$15.001–US$16.250	US$30.001–US$32.500	20%
US$16.251–US$25.000	US$32.501–US$50.000	10%

Transfiera una parte de sus ingresos

La *transferencia de ingresos*, que no tiene nada que ver con el lavado de dinero, es una técnica más esotérica de reducción de impuestos, que representa una opción sólo para aquellas personas que pueden controlar *la fecha* en que reciben sus ingresos.

Por ejemplo, supongamos que su compañía le dice a finales de diciembre que va a recibir un bono. Tiene la opción de recibir su bono en diciembre o en enero. Si está seguro que el siguiente año va a estar en un nivel tributario más alto, deberá de pedir que le den el bono en diciembre.

O supongamos que tiene un negocio propio y piensa que va a estar en un nivel tributario más bajo el siguiente año. Quizá esté planeando tomarse unos meses para estar con su bebé recién nacido o para hacer un viaje largo. Puede mandar algunas facturas hacia finales del año, para que sus clientes le paguen hasta enero, que cae en el siguiente año fiscal.

Incremente sus Deducciones

Las *deducciones* son montos que se descuentan de los ingresos después de totalizar los ingresos gravables y antes de calcular el impuesto que se debe. Para complicar más las cosas, el IRS da dos métodos para determinar las deducciones totales. La buena noticia es que cada persona puede escoger el método que resulte en mayores deducciones —y por lo tanto, menos impuestos.

Selección de deducciones estándar o detalladas

El primer método para determinar las deducciones no necesita de mucha ciencia o cálculos. Si tiene una vida relativamente sencilla, escoger la opción de las llamadas deducciones estándar, con frecuencia, es lo mejor. (Recibir un salario alto; rentar su casa o departamento; y tener gastos inusualmente altos derivados de cuentas médicas, mudanzas, contribuciones a caridades, o pérdidas por robo o catástrofes no son síntomas de una vida fiscal sencilla.)

Como mencioné al principio de este capítulo, las personas solteras califican para una reducción estándar de US$5.150 dólares, y las parejas casadas con declaración conjunta obtuvieron una reducción estándar de US$10.300 dólares en el 2006. Si es mayor de 65 años, o es ciego, recibe una deducción ligeramente más alta.

Detallar sus deducciones en su declaración de impuestos es el otro método para determinar las deducciones que le están permitidas. Este método definitivamente es más complicado, pero si puede contabilizar más de los montos estándar que se muestran en la sección anterior, detallar le ahorrará dinero. Utilice la Hoja Suplementaria A de la Forma 1040 del IRS para totalizar sus deducciones detalladas.

Incluso si elije la deducción estándar, tómese un momento para estudiar todos los rubros contables de la Hoja Suplementaria A, para familiarizarse con las diferentes deducciones detalladas legales. Conozca lo que puede deducirse para que tome decisiones financieras más informadas durante todo el año.

Organice sus deducciones

Localizar la Forma 1098 y todos los demás papeles que se necesitan cuando se hace una declaración de impuestos puede ser una lata. Establecer un sistema de archivo puede ayudarlo a ahorrar tiempo.

- **Carpeta o caja de zapatos:** Si tiene una vida financiera simple (es decir, no ha guardado los recibos del año), puede limitar su archivo a enero y febrero. Durante estos meses, se reciben, por correo, estados de cuenta resumidos de impuestos por los sueldos que la empresa le pagó (Forma W-2), ingreso de inversiones (Forma 1099), e interés de la hipoteca residencial (Forma 1098). Clasifique la caja de zapatos o carpeta con algo fácil de recordar ("Impuestos del 2007" es una elección brillante) y coloque ahí estos papeles junto con el panfleto de impuestos. Cuando esté listo para hacer el cálculo de los números, tendrá todo lo que necesita para completar la forma.
- **Archivo tipo acordeón:** Organizar las cuentas que paga en carpetas individuales durante todo el año es un enfoque más completo. Este método es esencial si tiene un negocio propio y necesita tabular, cada año, los gastos por materiales de oficina. Está solo —nadie va a mandarle una forma totalizando los gastos que tuvo en la oficina durante el año.
- **Programas computacionales:** Los programas computacionales pueden ayudarlo a organizar su información fiscal durante el año, además de ahorrarle tiempo y, dinero que hubiera destinado a un contador al llegar el momento de preparar la declaración. Consulte el Capítulo 19 para más información sobre programas informáticos de impuestos y finanzas.

Las siguientes secciones explican deducciones que con frecuencia *se pasan por alto* y estrategias de deducción. Algunas están listadas en la Hoja Suplementaria A, y otras aparecen en la Forma 1040.

Transfiera o agrupe deducciones

Cuando totalice las deducciones desglosadas en la Hoja Suplementaria A, y el total sea menor que la deducción estándar, deberá irse con la estándar. Vale la pena revisar el total cada año, porque unos años puede tener más deducciones, y entonces será mejor desglosar.

Como tiene la alternativa de controlar cuándo pagar determinados gastos desglosables, puede *transferir o agrupar* más de éstos en los años específicos en que tiene suficientes deducciones, y vale la pena desglosar. Supongamos, por ejemplo, que este año va a usar la deducción estándar porque no tiene muchas deducciones desglosadas. Sin embargo, unos meses más tarde, tiene la seguridad de que va a comprar una casa el próximo año. Con intereses hipotecarios e impuestos prediales que deducir, también sabe que el próximo año puede desglosar. Si generalmente hace más contribuciones a caridades en diciembre, debido a la avalancha de peticiones que recibe cuando está en el ánimo de dar, le conviene más hacer estos cheques en enero que en diciembre.

Cuando esté seguro que no va a tener suficientes deducciones para desglosar en el año en curso, trate de transferir tantos gastos como pueda al siguiente año.

Compra de bienes raíces

Cuando compre una casa, puede alegar dos gastos grandes corrientes de adquisición inmobiliaria —sus impuestos prediales y el interés en su hipoteca— como deducciones en la Hoja Suplementaria A. Tiene permitido presentar deducciones de interés hipotecario por una residencia principal (en la que vive) y en una segunda casa por deuda hipotecaria de US$1.000.000 de dólares (y un préstamo sobre el patrimonio inmobiliario de hasta US$100.000). No hay límite en las deducciones de impuesto predial.

Para comprar bienes raíces, primero necesita dar un anticipo, lo que requiere que ponga un límite a sus gastos. Consulte la Parte I para aprender a priorizar y alcanzar metas financieras importantes. Consulte el Capítulo 14 para mayor información sobre inversión de bienes raíces.

Intercambio de deuda de consumo por deuda hipotecaria

Cuando es dueño de bienes raíces, no ha tomado un préstamo al máximo, y tiene una deuda de consumo con intereses altos, puede intercambiar una deuda por otra. Puede ahorrar en cargos de interés si refinancia su hipoteca o toma un préstamo sobre el patrimonio inmobiliario y retira efectivo extra para liquidar la deuda en su tarjeta de crédito, préstamo automovilístico u oras líneas de crédito costosas. Con frecuencia puede obtener un préstamo a una tasa baja de interés para una hipoteca y conseguir una deducción de impuestos como extra, lo que disminuye más el costo efectivo del préstamo. La deuda de consumo, como la de préstamos automovilísticos y tarjetas de crédito, no es deducible de impuestos.

Esta estrategia puede ser algo peligrosa. Tomar un préstamo contra el patrimonio de su casa puede ser un hábito adictivo. He visto casos en que las personas se endeudan significativamente tres o cuatro veces y luego refinancian su casa el mismo número de veces, a través de los años, para salir a flote.

Una casa valorizada crea la ilusión de que el exceso de gastos en realidad no le está costando. Pero una deuda es una deuda, y todo el dinero que se pide prestado debe de pagarse. A la larga termina con una deuda hipotecaria mayor, y liquidarla se lleva un trozo más grande de su ingreso mensual. Refinanciar y establecer líneas de crédito sobre patrimonio inmobiliario sale más caro en términos de cuotas de solicitud de crédito y otros cargos (puntos, apreciaciones, reportes crediticios y demás).

Como mínimo, la continua expansión de la deuda hipotecaria incapacita su habilidad para trabajar hacia otras metas financieras. En el peor de los casos, el acceso fácil a préstamos estimula malos hábitos en sus gastos, lo que puede causar que se declare en bancarrota o la extinción del derecho hipotecario sobre su casa.

Contribución a caridades

Puede deducir las contribuciones a caridades si desglosa sus deducciones. Por ejemplo:

- La mayoría de la gente sabe que cuando expide un cheque por US$50 dólares a su iglesia u universidad favorita, puede deducirlo. ***Nota:*** Asegúrese de conseguir un recibo por contribuciones de US$250 dólares o más.
- Muchos contribuyentes pasan por alto el hecho de que también pueden deducir gastos por el trabajo que realizan con organizaciones de caridad. Por ejemplo, cuando va a un comedor popular a ayudar a preparar alimentos y a servir comidas, puede deducir los gastos de transportación. Mantenga un registro de las millas que recorre y otros gastos de traslado.
- También puede deducir el valor comercial normal (que se determina viendo el precio de mercancía similar, en las tiendas de segunda mano) de donaciones a caridades de ropa, electrodomésticos, muebles y demás artículos. (Varias caridades incluso van a su casa a recoger las cosas.) Investigue si organizaciones como el Ejército de Salvación, Goodwill u otras están interesadas en sus donaciones. Sólo asegúrese de conservar algún tipo de documentación —escriba una lista desglosada y solicite que la firme la organización de caridad. Considere tomar fotografías de las donaciones de mayor valor.

- Incluso puede donar valores y otras inversiones a las caridades. De hecho, donar una inversión valorizada le otorga una deducción fiscal por el valor total de mercado de la inversión, y elimina la necesidad de pagar impuestos sobre las utilidades (sin percibir).

No olvide las cuotas de registro del automóvil y el seguro estatal

CONSEJO

Si no acostumbra desglosar, se sorprenderá al descubrir que los impuestos estatales sobre la renta pueden desglosarse. Cuando paga una cuota al estado para registrar y conseguir una licencia para su auto, puede desglosar una porción de los gastos como una deducción (en la Hoja Suplementaria A, línea 7, "Impuestos sobre Propiedad Personal"). El IRS le permite deducir la porción de la cuota relacionada con el valor de su auto. La organización estatal que recolecta la cuota debe poder informarle qué porción de la cuota es deducible. (Algunos estados detallan en la factura la porción de la cuota que es deducible de impuestos.)

Varios estados tienen fondos de seguro por incapacidad. Si contribuye a estos fondos (revise su W-2), puede deducir sus pagos como impuestos estatales y locales sobre la renta, en la línea 5 de la Hoja Suplementaria. También puede solicitar una deducción en este renglón por pagos que haga al fondo de compensación de desempleo de su estado.

Deducción de gastos misceláneos

CONSEJO

Una variedad de, así llamados, *gastos misceláneos* son deducibles en la Hoja Suplementaria A. Muchos de estos gastos están relacionados con su trabajo, o vida profesional y el manejo de sus finanzas:

- **Gastos educativos:** Puede deducir el costo de colegiaturas, libros y traslado, a y de las clases, si su sus estudios están relacionados con su vida profesional. Específicamente, puede deducir estos gastos si los cursos que toma mejoran sus habilidades en el trabajo. Aquellos cursos que la ley o su compañía requieren que siga para mantener su puesto son deducibles de impuestos. Las clases de capacitación continua para profesionistas también pueden deducirse. ***Nota:*** *Los* gastos educativos que lo lleven a cambiarse de área o actividad profesional no son deducibles.
- **Búsqueda de trabajo y orientación vocacional:** Después de conseguir su primer trabajo, puede deducir costos legítimos relacionados con la búsqueda de otro trabajo dentro de su área de experiencia. Por ejemplo, supongamos que es un chef en un restaurante de carnes en Chicago y decide que quiere dedicarse a la comida más natural en Los Ángeles.

Toma un curso intensivo de comida vegetariana, y vuela a Los Ángeles un par de veces para entrevistas. Puede deducir el costo del curso y los viajes —*incluso si no cambia de trabajo.* Y si contrata un orientador vocacional para que lo ayude, también puede deducir el costo. Por otro lado, si ya está cansado de cocinar y decide que quiere dedicarse a la terapia de masajes en Los Ángeles, esa es una nueva profesión. Puede que rejuvenezca, pero no generará deducciones por cambiar de trabajo.

- **Gastos relacionados con su trabajo que no son reembolsables:** Cuando paga por sus propias subscripciones a revistas especializadas para mantenerse al día en su área, o compra un escritorio y una silla nueva para disminuir su dolor de espalda, puede deducir estos gastos. Si su trabajo requiere que use ropa especial o un uniforme (por ejemplo, es un técnico médico de emergencias o EMT, por sus siglas en inglés), puede descontar el costo de la compra y la limpieza de esta ropa, mientras no la use en una situación diferente al trabajo. Cuando compra, con su propio dinero, una computadora para usar fuera de la oficina, puede deducir el costo si la computadora es para beneficio de la compañía donde trabaja, es un requerimiento de su trabajo, y la usa más de la mitad del tiempo para trabajar. Cuotas sindicales y membresías a organizaciones profesionales también son deducibles.
- **Gastos de inversiones y relacionados con impuestos:** Las inversiones y las cuotas de asesoría fiscal son deducibles, así como lo son los costos de suscripciones a publicaciones relacionadas con las inversiones. Las cuotas de contabilidad para preparar su declaración de impuestos o para planeación de impuestos durante el año, son deducibles; las cuotas legales relacionadas con sus impuestos también son deducibles. Si compra una computadora personal para llevar un registro de sus inversiones o preparar sus impuestos, también puede deducir este costo.

Cuando deduce gastos misceláneos, sólo puede deducir el monto que excede al 2 por ciento de su ingreso bruto ajustado, AGI (por sus siglas en inglés). *AGI* es su salario total, intereses, dividendos y demás ingresos menos las contribuciones a las cuentas de jubilación, seguro médico de empleo por cuenta propia, pago de la pensión alimenticia y pérdidas de inversiones.

Deducción de gastos de empleo por cuenta propia

Cuando se trabaja por cuenta propia, pueden deducirse una multitud de gastos de los ingresos antes de calcular los impuestos que se deben. Si compra una computadora o muebles de oficina, puede deducir estos gastos. (Algunas veces se tienen que deducir en forma gradual, o *devaluar* con el tiempo.) Generalmente son deducibles los salarios de los empleados, artículos de oficina, renta o intereses hipotecarios del lugar de trabajo y gastos de teléfono y comunicaciones.

Muchas personas que trabajan por su cuenta no deducen todo lo que les está permitido. En algunos casos, la gente simplemente desconoce el maravilloso mundo de las deducciones. A otros les preocupa que un gran número de deducciones pueda aumentar el riesgo de una auditoría. Pase algún tiempo informándose más sobre deducciones fiscales; se convencerá de que aprovechar al máximo las deducciones a las que tiene derecho tiene lógica y le ahorra dinero.

Estos son errores comunes que la gente comete cuando son sus propios patrones:

- **Aislarse.** Cuando se trabaja por cuenta propia, estar aislado es un error común en cuanto a los impuestos. Debe de informarse para hacer que las leyes fiscales trabajen para usted y no en su contra. Vale la pena contratar ayuda fiscal. (Consulte "Ayuda profesional por contrato", más adelante en este capítulo, para información sobre la contratación de asesores fiscales.)
- **Cometer errores en la administración fiscal.** Como un individuo que trabaja por su cuenta, usted es responsable de declarar correctamente y a tiempo todos los impuestos que debe sobre sus ganancias, y los impuestos por empleo de sus empleados. Tiene que hacer pagos de impuestos estimados cada trimestre. Y si tiene empleados, también necesita retener impuestos de cada cheque de pago que reciben, y hacer pagos a tiempo al IRS y a las autoridades estatales convenientes. Además de los impuestos federales y estatales sobre la renta, también tiene que retener y mandar impuestos por Seguridad Social y cualquier otro impuesto local o estatal obligatorio de la nomina de pagos.

  Para pagar impuestos sobre sus ingresos, use la Forma 1040-ES. Esta forma, junto con las instrucciones, puede conseguir en el IRS (800-829-3676; `www.irs.gov`). La forma incluye una hoja de cálculo de impuestos y cuatro cupones de pago que necesita mandar con sus pagos trimestrales de impuestos. Si quiere conocer las normas para retener y presentar impuestos de los cheques de sus empleados, pida al IRS la Forma 941 y 940, que es para seguro de desempleo. Y a menos que tenga la suerte de vivir en un estado en donde no se pagan impuestos sobre la renta, tiene que solicitar el paquete fiscal de ingreso estimado de su estado. Otra alternativa es contratar un despacho de nóminas, como Paychex, para que haga todo esto por usted.
- **No documentar gastos.** Cuando paga con efectivo, puede ser difícil llevar un control del dinero gastado (y más para el IRS, en el caso de que alguna vez le hagan una auditoría). Al final del año, ¿cómo se va a

acordar cuánto pagó en estacionamientos o en las comidas de negocios si no lleva un registro? ¿Cómo puede sobrevivir una auditoría del IRS sin la documentación adecuada?

La mayoría de los lugares aceptan tarjetas de débito, y éstas le proporcionan un comprobante físico, muy conveniente. (Tenga cuidado con poner una tarjeta de débito a nombre de su negocio, porque algunos bancos no ofrecen protección contra el uso fraudulento de tarjetas de débito empresariales.) La otra opción es tener un sistema o registro escrito de las compras diarias con efectivo. La mayoría de los calendarios de bolsillo u organizadores diarios incluyen espacios para llevar el control de estas pequeñas compras. Si no es tan organizado, por lo menos pida un recibo por las compras en efectivo y guárdelo en una carpeta en su escritorio. O conserve los recibos en sobres catalogados con el mes y el año.

- **No ahorrar para un plan de jubilación.** De cualquier forma debe de estar ahorrando para su jubilación, y nada puede superar el alivio tributario. A las personas que trabajan por su cuenta se les permite ahorrar una porción substancial de su ingreso bruto anualmente. Para conocer más sobre planes de jubilación como SEP-IRAs, Keoghs y demás, consulte el Capítulo 11.
- **No usar la información fiscal para administrar su negocio.** Si es dueño de un negocio pequeño y no lleva un registro de sus ingresos, gastos, desempeño de sus empleados, e información sobre sus clientes, de manera regular, la declaración de impuestos puede ser la única vez durante el año cuando tiene una visión financiera global de su negocio. Después de todo el esfuerzo y tiempo invertido en la preparación de la declaración de impuestos, asegúrese de recoger los frutos de su trabajo; use esos números para ayudarse a analizar y administrar su negocio.

Algunos contadores y personas que preparan declaraciones fiscales pueden proporcionarle reportes de información administrativa sobre su negocio a partir de los datos que compilaron. ¡Sólo pregunte! Vea la sección “Software y páginas de Internet” más adelante en este capítulo, con mis recomendaciones.

- **No pagar la ayuda de la familia.** Si sus hijos, esposa(o) o demás parientes le ayudan con algún aspecto de su negocio, considere pagarles por su trabajo. Además de demostrarles que valora su ayuda, esta práctica puede reducir la carga fiscal de su familia. Por ejemplo, los niños con frecuencia se encuentran en un nivel tributario más bajo. Si transfiere una parte de sus ingresos a su hijo(a), está reduciendo su cuenta fiscal.

Reducción de Impuestos sobre Ingreso de Inversiones

Las rentas del capital y las ganancias de inversiones que tiene fuera de las cuentas de jubilación con amparo tributario están sujetas a impuestos cuando las recibe. Intereses, dividendos, *plusvalía* (ganancias de la venta de una inversión a un precio mayor que el precio de compra) son todos gravables.

Aunque esta sección explica algunos de los mejores métodos para reducir los impuestos en inversiones gravables, el Capítulo 12 discute cómo y dónde invertir el dinero que está fuera de una cuenta de jubilación con amparo tributario como los IRAs y los planes 401(k).

Invierta en fondos de inversión en activos del mercado monetario y bonos libres de impuestos

Cuando se encuentra en un nivel tributario lo suficientemente alto, quizá note que acaba con inversiones libres de impuestos. Las inversiones libres de impuestos pagan los ingresos de inversiones, que están exentos del impuesto federal, estatal o ambos. (Vea la Parte III para más detalles.)

Las inversiones libres de impuestos rinden menos que las inversiones comparables que producen un ingreso gravable. Pero debido a la diferencia en los impuestos, las ganancias de las inversiones libres de impuestos *pueden* resultar ser mayores que lo que se obtiene con las inversiones gravables.

Los fondos de inversión en activos del mercado monetario libres de impuestos pueden ser una mejor alternativa que una cuenta de ahorros del banco (en las que el interés está sujeto a impuestos). Igualmente, los bonos libres de impuestos están hechos para que sean inversiones a largo plazo que pagan intereses no gravables, así que pueden ser una mejor opción de inversión para usted que los certificados de depósito del banco, los bonos del tesoro y otras inversiones que producen ingresos gravables. (Vea el Capítulo 12 para detalles sobre qué inversiones libres de impuestos son las mejores para su situación.)

Selección de otras inversiones de impuestos amigables

Con frecuencia, cuando se elijen inversiones, la gente se enfoca erróneamente en tasas antiguas de rendimiento. Todos sabemos que el pasado no garantiza el futuro. Pero escoger una inversión con una tasa de rendimiento supuestamente alta sin considerar las consecuencias tributarias es un error aún más grande. Lo que queda —después de impuestos— es lo que importa a la larga.

Por ejemplo, cuando se comparan dos fondos similares, la mayoría de la gente prefiere un fondo que promedie rendimientos del 14 por ciento anual, a uno que gane el 12 por ciento. Pero, ¿qué pasa si el fondo del 14 por ciento anual, debido a mayores rentas tributarias de capital, lo obliga a pagar mucho más impuestos? ¿Y si al contabilizar los impuestos, el fondo del 14 por ciento anual gana solamente 9 por ciento, mientras que el del 12 por ciento anual gana un rendimiento efectivo del 10 por ciento? En esos casos, sería un error elegir un fondo teniendo como base únicamente la tasa alta de rendimiento (antes de impuestos).

Denomino inversiones de *impuestos amigables* a aquellas que aumentan su valor y no distribuyen mucho en la forma de ingresos con una alta tasa de impuestos. (Algunas personas en el mundo de las inversiones usan el término de impuestos eficientes.) Consulte el Capítulo 10 para mayor información en acciones de impuestos amigables y fondos mutuos accionarios.

Los bienes raíces son una de las pocas áreas con un estatus privilegiado en el código de impuestos. Además de las deducciones permitidas por intereses hipotecarios e impuestos prediales, usted puede depreciar una propiedad en renta, para reducir su ingreso gravable. La *depreciación* es una deducción de impuestos especial permitida por el desgaste gradual en las propiedades que se rentan. Cuando se venden bienes raíces de inversión, el propietario puede ser elegible para conducir un intercambio libre de impuestos al comprar una propiedad para renta, conocida como de reemplazo. Lea el Capítulo 14 para tomar un curso intensivo en bienes raíces.

Haciendo que sus ganancias sean de largo plazo

Como menciono en la Parte III, cuando compra inversiones de crecimiento como acciones y bienes raíces, debe hacerlo a largo plazo —idealmente diez años o más. El sistema fiscal recompensa su paciencia con tasas bajas de impuestos en sus ganancias.

Cuando puede conservar una inversión (fuera de una cuenta de jubilación) como una acción, bono o fondo mutualista por más de un año, recibe un alivio tributario si vende esa inversión con una ganancia. Específicamente, su ganancia se grava bajo el plan bajo de impuesto sobre plusvalía. Si se encuentra en el nivel tributario del 25 por ciento o más de impuesto federal sobre la renta, usted sólo paga el 15 por ciento del rendimiento de la plusvalía de largo plazo en impuestos federales. (La misma tasa baja tributaria aplica a los dividendos de las acciones.) Si se encuentra en los niveles tributarios de impuesto federal sobre la renta del 10 ó 15 por ciento, la tasa tributaria de la plusvalía de largo plazo es sólo del 5 por ciento (y está programada para que sea del 0 por ciento en el 2008).

¿Todavía vale la pena invertir en cuentas de jubilación?

Históricamente, aprovechar oportunidades para enviar dinero a una cuenta de jubilación le da dos posibles beneficios. Primero, las contribuciones que haga a la cuenta de jubilación pueden ser inmediatamente deducibles de impuestos (vea el Capítulo 11 para más detalles). Segundo, las rentas del capital y el crecimiento de las inversiones en las cuentas de jubilación no son gravados hasta que se retiran.

En la sección anterior, mencioné un alivio tributario para plusvalías de largo plazo y para dividendos de acciones. Desafortunadamente, este alivio sólo aplica a las inversiones que están *fuera* de las cuentas de jubilación. Si liquida una plusvalía de largo plazo o recibe dividendos de acciones *dentro* de una cuenta de jubilación, esas ganancias de inversión son gravadas con las tasas relativamente ordinarias de impuesto sobre la renta. Por lo tanto, algunas personas han argumentado que no se debe invertir en cuentas de jubilación. En la mayoría de los casos, la gente que alega esto tiene intereses personales.

A menos que tenga una meta específica (como ahorrar para comprar una casa o empezar un negocio) que requiera tener acceso al dinero, lo que no sucede con una cuenta de jubilación, sólo existen dos situaciones atípicas en las que no tiene caso invertir en una cuenta de jubilación:

- **Se encuentra temporalmente en un nivel tributario muy bajo.** Esto puede pasar, por ejemplo, si no tiene trabajo por un período de tiempo largo o está estudiando. En estos casos, ¡es muy probable que de cualquier forma no tenga dinero de sobra para contribuir a una cuenta de jubilación! Si tiene algún ingreso por empleo, considere el Roth IRA (vea el Capítulo 11).

- **Ya tiene demasiado dinero ahorrado.** Si tiene un activo neto grande en cuentas de jubilación que pudiera ser gravado por impuestos estatales (vea el Capítulo 17), continuar invirtiendo en su jubilación puede ser contraproducente.

Uso de los Alivios Tributarios Educativos

Como requiere de una labor intensa, la educación con frecuencia es costosa. El gobierno está conciente de esto, así como de los beneficios generales que representan para la sociedad las personas con una mejor educación, por lo que ofrece una gran variedad de oportunidades de reducción de impuestos en las leyes fiscales. Como sé que no quiere leer el terrible código fiscal, a continuación presento un resumen de las normas clave que debe conocer para su beneficio y el de sus hijos, si es que los hay:

- **Deducciones de impuestos por gastos universitarios:** Puede hacer una deducción de hasta US$4.000 dólares en la Forma 1040 del IRS por costos universitarios, en tanto su ingreso bruto ajustado (AGI) sea menor de US$65.000 dólares para contribuyentes solteros y menor de US$130.000 dólares para parejas casadas que declaren conjuntamente. (***Nota:*** Puede conseguir una deducción de hasta US$2.000 dólares si su AGI está entre los US$65.000 y US$80.000 para contribuyentes solteros y entre US$130.000 y US$160.000 para parejas casadas con declaraciones conjuntas.)
- **Ganancias libres de impuestos en cuentas especiales:** El dinero invertido en Cuentas de Ahorro de Educación (ESA, por sus siglas en inglés) y en los planes de sección 529, está protegido de los impuestos, y no se grava al retirarse, con la condición de que se use para pagar gastos educativos elegibles. Sujeto a requerimientos de elegibilidad, puede contribuir hasta US$2.000 dólares al año a las ESAs. Los planes 529 le permiten ahorrar más de US$200.000 dólares. Sin embargo, debe saber que invertir en dichas cuentas puede dañar su ayuda financiera potencial. Por favor diríjase al Capítulo 12 para más detalles sobre estas cuentas.
- **Créditos fiscales:** The Hope Scholarship y Lifetime Learning Credits otorgan alivio tributario a personas con ingresos bajos y moderados, que se enfrentan a los costos de la educación. El crédito Hope puede ser de hasta US$1.500 dólares en los primeros dos años de Universidad, y el Lifetime Learning, de hasta US$2.000 por contribuyente. Cada estudiante puede tomar sólo uno de estos créditos al año. Y en el año en el que se tomó el crédito, no puede retirar dinero de un ESA o un plan 529, o hacer una deducción de impuestos por gastos universitarios.

Por favor, asegúrese de leer el Capítulo 13 para conocer las mejores formas y estrategias para cubrir los gastos de educación.

Recibiendo Ayuda de los Recursos Fiscales

Existen todo tipo de formas para preparar su declaración fiscal. El enfoque más apropiado para usted depende de la complejidad de su situación y su conocimiento de los impuestos.

Sin importar el enfoque que utilice, debe de hacer ciertos movimientos financieros durante el año para reducir sus impuestos. Para cuando llega el momento de entregar la declaración al año siguiente, con frecuencia es demasiado tarde para poder aprovechar muchas de las estrategias de reducción de impuestos.

Ayuda del IRS

Si tiene una declaración que no es complicada, está bien hacerla por su cuenta usando sólo las instrucciones del IRS. Este enfoque es el más barato de todos. La inversión principal es el tiempo, la paciencia y el costo de las fotocopias (siempre debe conservar una copia para su archivo personal) y del envío de la declaración.

Las publicaciones del IRS no tienen íconos de Consejos o Advertencias. Y se sabe que el IRS, en ocasiones ha dado información equivocada. Cuando llame al IRS para hacer una pregunta, asegúrese de tomar nota sobre su conversación para protegerse en el caso de una auditoría. Escriba la fecha en sus notas e incluya el nombre y el número de identificación del empleado fiscal con quien habló, qué preguntas hizo y las respuestas del empleado. Archive sus notas en una carpeta con una copia de su declaración.

En adición a las instrucciones estándar que vienen con su declaración de impuestos, el IRS ofrece unos panfletos gratis (bueno, en realidad están pagados por sus impuestos) que a veces son útiles. La Publicación 17, *Your Federal Income Tax* (Su Impuesto Federal sobre la Renta), está diseñado para la preparación de la declaración individual. La Publicación 334, *Tax Guide for Small Businesses* (Guía de Impuestos para Negocios Pequeños), es para (lo adivinó) la preparación de la declaración de los pequeños negocios. Estas publicaciones son más claras que las instrucciones básicas del IRS. Llame al 800-829-3676 para solicitar estos panfletos o visite la página del Internet del IRS `www.irs.gov`.

Guías de preparación y consejo

Los libros sobre preparación y planeación de impuestos que enfatizan áreas comunes de problemas y están escritos en inglés simple y claro son invaluables. Son un complemento para las instrucciones oficiales no sólo en la ayuda que le brindan para llenar la declaración correctamente, sino también para indicarle cómo ahorrar la mayor cantidad de dinero posible. Considere adquirir una copia de la última edición de *Taxes For Dummies*, de la que soy co-autor (Wiley Publising).

Software y sitios de Internet

Si tiene acceso a una computadora, un buen software para la preparación de declaraciones fiscales puede ser útil. TaxCut y Turbo Tax son programas que he evaluado y calificado como los mejores. Si sigue el camino del software, le recomiendo ampliamente tener un buen libro sobre consejos fiscales a su lado.

Para aquellos que navegan en Internet, la página del *Internal Revenue Service* (`www.irs.gov`) está entre los mejores sitios de Internet, aunque usted no lo crea. *The Tax and Accounting Sites Directory*, `www.taxsites.com`, es otro sitio bueno con ligas a varios otros sitos fiscales útiles.

Contratación de ayuda profesional

Personas competentes que preparan las declaraciones, así como asesores pueden ahorrarle dinero —algunas veces más que lo suficiente para pagar sus honorarios— al identificar estrategias de reducción de impuestos que usted desconoce. También reduce las posibilidades de una auditoría que puede ser causada por errores. Por otro lado, un preparador mediocre puede equivocarse y no estar al tanto de las formas que existen para reducir sus impuestos.

Los profesionales fiscales tienen diferentes estudios, experiencia y credenciales. Los cuatro tipos principales de profesionales fiscales son, preparadores, agentes registrados (EA, por sus siglas en inglés), Contadores Públicos Certificados (CPA, por sus siglas en inglés) y abogados fiscales. Entre más experiencia y especializaciones tenga un profesional fiscal (y entre más ricos sean sus clientes), más alta será su tarifa por hora. Las tarifas y las aptitudes varían enormemente. Si contrata a un asesor fiscal y no está seguro de la calidad del trabajo y de lo fiable de su consejo, busque una segunda opinión.

Preparadores

Los preparadores por lo general tienen la menor experiencia de los profesionales fiscales, y una gran parte trabaja medio tiempo. Igual que los asesores financieros, no hay regulaciones nacionales que apliquen a los preparadores, y no se requiere una licencia.

Los preparadores son una opción atractiva porque son relativamente baratos —pueden preparar la gran mayoría de las declaraciones básicas por US$100 dólares o algo similar. El inconveniente de usar un preparador es que puede encontrarse con alguien que no sabe más que usted sobre impuestos.

CONSEJO

Los preparadores son la opción más lógica para personas que tienen una vida financiera relativamente simple, que tienen un presupuesto, y que detestan hacer sus propias declaraciones. Si usted no es bueno para guardar recibos o no quiere tener un archivo con todos los detalles de fondo de sus impuestos, definitivamente debe buscar un preparador dedicado al negocio de los impuestos. Quizá necesite toda esa información algún día para una auditoría, y la mayoría de los preparadores conservan y organizan los documentos de sus clientes en lugar de regresárselas cada año. Otra buena opción es acudir a un despacho que esté abierto todo el año (algunas oficinas pequeñas sólo abren durante la temporada de impuestos) en caso de que se presente alguna pregunta o un problema relacionado con sus impuestos.

Agentes registrados (EAs)

Una persona debe pasar un escrutinio del IRS para poder denominarse *agente registrado*. Esta licencia permite al agente representar al cliente ante el IRS en caso de una auditoría. Se requiere recibir capacitación continua; los entrenamientos son, por lo general, más largos y sofisticados que para un preparador.

Las tarifas de los agentes registrados suelen estar entre las de los preparadores y los CPAs (consulte la siguiente sección). La preparación de las declaraciones que requieren más que las Hojas Suplementarias comunes (como la Hoja Suplementaria A para deducciones y la D para ganancias y pérdidas de capital) no deben de costar más de US$200 ó US$300 dólares.

CONSEJO

Los EAs son mejores para las personas que tienen declaraciones moderadamente complejas y no necesitan consejos sobre planeación de impuestos durante el año (aunque algunos EAs dan este servicio). Puede conseguir nombres y números de teléfono de EAs en su área contactando la *National Association of Enrolled Agents* (NAEA). Llame al 202-822-6232 o visite su sitio de Internet `www.naea.org`.

Contadores Públicos certificados (CPAs)

Los contadores públicos certificados pasan por un entrenamiento intensivo y un examen antes de recibir las credenciales de CPA. Para conservar este nombramiento, un CPA debe completar un número considerable de clases de capacitación cada año.

Las tarifas de los CPAs varían considerablemente. La mayoría cobra US$100 dólares o más la hora, pero aquellos que están en compañías grandes y en zonas caras tienden a cobrar más.

Si usted trabaja por su cuenta y/o presenta muchas otras Hojas Suplementarias, le recomiendo que contrate un CPA. Pero no necesita hacerlo cada año. Si su situación es compleja un año y luego se estabiliza, considere pedir ayuda para el año complicado y en el futuro use guías de preparación, software o un preparador o agente registrado que cobre menos.

Abogados fiscales

Los abogados fiscales manejan problemas fiscales complicados y asuntos que generalmente tienen algún ángulo legal. A menos que reciba ingresos muy altos y tenga una vida financiera muy compleja, contratar un abogado fiscal para que prepare su declaración anual es extremadamente caro. De hecho, muchos abogados fiscales no preparan declaraciones como parte de su práctica normal.

Debido a su nivel de especialización y entrenamiento, los abogados fiscales tienden a tener las cuotas más altas por hora —de US$200 a US$300 dólares la hora, no es inusual.

Cómo Manejar una Auditoría

En la lista de pesadillas de la vida real, la mayoría de la gente pondría a las auditorías en la misma categoría que las endodoncias, los exámenes del recto, y el presentarse ante un tribunal. Muchas personas están traumatizadas por las auditorías porque sienten que están en un juicio en el que se les acusa de cometer un crimen. Respire hondo y no se alarme.

Puede ser que lo estén auditando simplemente porque un negocio que reporta información fiscal sobre usted, o alguien del IRS, cometió un error en relación con los datos en su declaración. En la gran mayoría de los casos, el IRS lleva a cabo la auditoría a través de cartas enviadas por correo.

Las auditorías que requieren que usted vaya a la oficina local del IRS son las más temidas. En estos casos, cerca del 20 por ciento de las declaraciones auditadas permanecen sin cambios por la auditoría —en otras palabras, el contribuyente no debía más dinero. ¡De hecho, si es de los que tienen suerte, puede estar dentro del 5 por ciento de las personas que reciben un reembolso porque los auditores encontraron un error a su favor!

Desafortunadamente, es muy probable que sea uno de los, grosso modo, 75 por ciento de sobrevivientes de auditorías que terminan debiendo más dinero. La cantidad de impuestos adicionales que debe en intereses y penalizaciones depende completamente de cómo le vaya en la auditoría.

Cómo preparase para la auditoría

Prepararse para una auditoría es como prepararse para un examen en el colegio. El IRS le hará saber qué secciones de su declaración quiere revisar.

La primera decisión con la que uno se enfrenta al recibir una notificación de auditoría es decidir si la va a manejar uno mismo o si va a contratar un asesor fiscal que lo represente. Contratar representación puede ahorrarle, tiempo, estrés y dinero.

CONSEJO

Si normalmente prepara su propia declaración y se siente seguro con sus conocimientos en las áreas en las que lo van a auditar, maneje la auditoría usted mismo. Cuando el monto de dinero de impuestos en cuestión es pequeño en comparación con la cuota que pagaría al asesor fiscal para que lo representara, la auto representación es probablemente su mejor opción. Sin embargo, si hay probabilidades de que comience a tartamudear y a sentirse inseguro sobre cómo exponer su situación, contrate a un asesor fiscal para que lo represente. (Consulte la sección “Contratación de ayuda profesional” en este mismo capítulo, para tener información sobre a quién contratar.)

Si decide manejar la auditoría usted mismo, prepárese con anticipación. No espere a la noche anterior para comenzar a recolectar recibos y demás documentos. Puede ser que necesite contactar a otras personas para conseguir documentos que no pueda encontrar.

Necesita documentarse y estar listo para hablar sólo de las áreas que se especifican en la notificación de auditoría. Organice los diferentes documentos y recibos en carpetas. Debe hacer una presentación lo más clara posible para que el auditor pueda revisar su información. *De ninguna manera* se presente aventando bolsas del supermercado llenas de recibos y documentos sobre el escritorio del auditor, y le diga, “Aquí está todo — arréglelo *usted*”.

Haga lo que haga, *no ignore la carta de solicitud de auditoría*. El IRS es la agencia de recolección de cuentas más importante. Y si termina debiendo más dinero (el triste desenlace de la mayoría de las autorías), entre más rápido pague, deberá menos intereses y multas.

Cómo sobrevivir el día del juicio final

Dos personas con situaciones idénticas pueden entrar a una auditoría y salir con resultados muy diferentes. El perdedor puede acabar debiendo mucho más en impuestos y con más áreas de su declaración por auditar. El ganador puede terminar sin deber impuestos adicionales, o debiendo menos.

Esta es la forma de ser un ganador en su auditoría fiscal:

- **Trate al auditor como a un ser humano.** Este consejo puede parecer obvio, pero muchos contribuyentes, con frecuencia, no lo ponen en práctica. Quizá esté resentido o enojado por la auditoría. Es posible que tenga ganas de hacer rechinar los dientes y decirle al auditor lo injusto que es que un contribuyente honesto como usted haya tenido que pasar horas preparándose para esto. Probablemente quiera despotricar contra la forma en que el gobierno tira la mayoría de sus impuestos, o decir que el partido en el poder quiere perjudicarlo. Muérdase la lengua.

  Lo crea o no, la mayoría de los auditores son personas decentes que sólo tratan de hacer su trabajo. Están conscientes de que a la gente no le agrada verlos. Tampoco los adule —sólo relájese y sea usted mismo. Compórtese como lo haría con un jefe al que le tiene aprecio —con respeto y simpatía.

- **No se salga del tema.** La auditoría es para discutir solamente las secciones de su declaración de impuestos que están en duda. Entre más hable sobre otras áreas o cosas que está haciendo, mayores serán las probabilidades de que el auditor indague sobre otros asuntos. No lleve documentación de las áreas que no están siendo auditadas. Además de resultar en más trabajo para usted, puede estar abriendo una caja de Pandora que no necesita ser abierta. Si el auditor hace preguntas sobre áreas no especificadas en la notificación, educadamente diga que no está preparado para discutir esos otros temas y que deberán planear otra junta.

- **No discuta cuando no esté de acuerdo.** Presente su caso. Cuando el auditor quiera rechazar una deducción o incrementar los impuestos que debe, explique porqué no está de acuerdo con la evaluación. Si el auditor no cambia de posición, no llegue a un enfrentamiento a muerte. Él o ella no querrá admitir su error y seguramente tratará de encontrar más impuestos —ese es el trabajo del auditor.

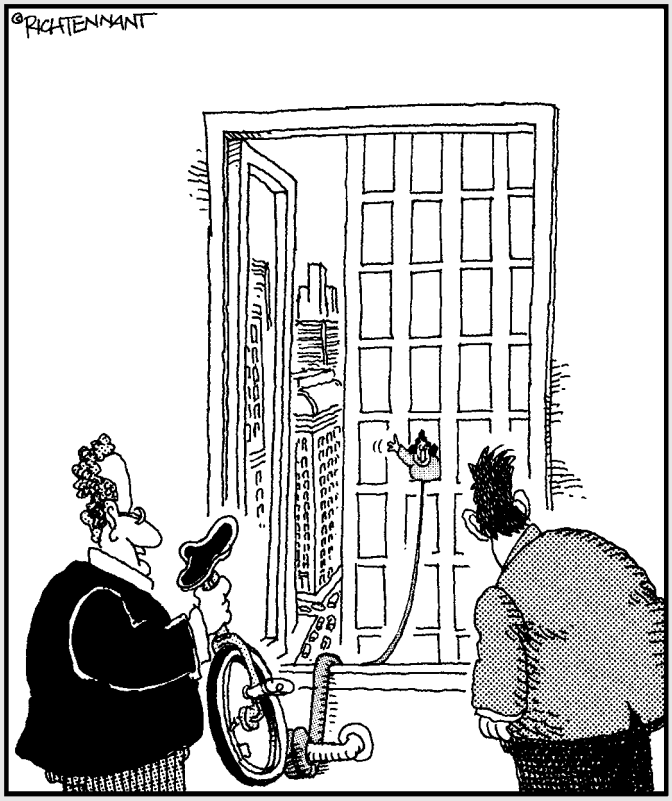
Si es necesario, puede apelar su caso con varias personas que están por encima del auditor. Si este método falla y todavía siente que se cometió una injusticia, puede llevar el caso a un tribunal fiscal.

- **No se deje intimidar**. La mayoría de lo auditores no son unos genios. El trabajo es estresante —no es fácil tener un trabajo en el que a la gente no le agrada verlo. La rotación de personal es muy alta. Por lo tanto, muchos auditores son bastante jóvenes, acabados de salir de la universidad, y con una licenciatura en inglés, historia o sociología. Es probable que conozcan menos de impuestos y asuntos financieros que usted. El entrenamiento básico de impuestos del IRS al que asisten los auditores, no llega a cubrir, por mucho, todos los detalles técnicos y pormenores del código fiscal. Así que después de todo, quizá no tenga la desventaja en cuanto a conocimientos fiscales, especialmente si trabaja con un asesor fiscal (la mayoría de los asesores saben más del sistema fiscal que el auditor promedio del IRS).

Parte III

Acumule una Fortuna Invirtiendo Inteligentemente

The 5th Wave Por Rich Tennant



"¿Quién, ella? Es la Señora Lamont, nuestra Administradora de Planeación. Va a ayudarme a determinar tu eligibilidad en nuestro Plan 401(k)".

En esta parte . . .

Presento los aspectos básicos de la inversión y le muestro cómo seleccionar sus inversiones sabiamente. Ganar y ahorrar cuesta trabajo, por lo que necesita tener cuidado en dónde invierte los frutos de su trabajo. En esta parte encontrará la verdad sobre cosas como acciones, bonos y fondos mutuos; las diferencias entre invertir en cuentas para la jubilación y otras; cómo invertir para la universidad; y cómo comprar una casa e invertir en otros bienes raíces.

Capítulo 8

Conceptos Importantes de Inversión

En Este Capítulo

- Defina sus metas de inversión
- Los tipos más importantes de inversión
- Rendimientos y riesgos esperados de inversión
- Qué es la diversificación y la asignación de activos
- Los diferentes tipos de sociedades de inversión
- Los gurús de la inversión y sus pronósticos

Hacer inversiones inteligentes no tiene que ser complicado. Sin embargo, muchos inversionistas quedan atrapados en el pantano de las miles de opciones de inversión que existen, y las perspectivas, con frecuencia, conflictivas sobre cómo invertir. Este capítulo le ayuda a comprender los temas importantes en el "marco general" que pueden asegurar que su plan de inversión se integre a sus necesidades y a las realidades del mercado de inversiones.

Defina Sus Metas

CONSEJO

Antes de seleccionar una inversión específica, primero determine sus necesidades y metas de inversión. ¿Por qué está ahorrando el dinero —para qué lo va a usar? No tiene que catalogar cada dólar, pero debe establecer algunos objetivos importantes. Esto es importante porque el uso que se espera tenga el dinero determina la duración de la inversión. Y eso, a su vez, lo ayuda a decidir qué inversiones elegir.

El nivel de riesgo de sus inversiones debe ser un factor a considerar en su margen de tiempo y en su *nivel de tranquilidad*. No tiene caso invertir en vehículos de alto riesgo si va a tener que gastar todas sus ganancias pagando a los doctores para que lo traten por estrés. Por ejemplo, supongamos que ha estado juntando dinero para el enganche de una casa que quiere comprar en unos cuantos años. No puede permitirse correr muchos riesgos con este dinero, ya que lo va a necesitar en poco tiempo. Por lo tanto, no es una buena idea invertirlo en el mercado bursátil. Como explico más adelante en este capítulo, el mercado bursátil puede caer considerablemente en un uno, o a lo largo de varios años. Por lo que probablemente, es muy arriesgado invertir en acciones un dinero que planea usar a corto plazo.

Quizá esté ahorrando para alcanzar una meta a largo plazo, como su jubilación en unos 20 ó 30 años. En este caso, se encuentra en posición de hacer inversiones más arriesgadas, porque sus valores en cartera tienen más tiempo para recuperarse de caídas o pérdidas temporales. Quizá quiera considerar invertir en inversiones de crecimiento como acciones, en una cuenta de jubilación que no toca por 20 años o más. Puede tolerar la volatilidad anual del mercado —tiene el tiempo de su lado. Si no lo ha hecho, haga un recorrido por el Capítulo 4, que le ayuda a considerar y definir sus metas financieras.

Qué Son las Inversiones Primarias

Olvide, por un momento, todas las palabras de moda, jerga y nombres de productos que ha escuchado en el mundo de las inversiones —en muchos casos, el objetivo de estos términos ha sido obscurecer lo que es una inversión en realidad y esconder las fuertes cuotas y comisiones. Imagine un mundo con sólo dos sabores de inversión —helado de chocolate o de vainilla (o yogurt helado bajo en grasa, por nombrar algo más sano).

El mundo de las inversiones es así de simple. Sólo tiene dos opciones importantes: Puede ser prestamista o dueño.

Un vistazo a las inversiones de préstamos

Se es un prestamista cuando invierte su dinero en un certificado de depósito (CD) en el banco, un bono del tesoro o un bono emitido por una compañía como General Motors, por ejemplo. En cada caso, está prestando su dinero a una organización —un banco, el gobierno federal o GM. Usted recibe un

pago con una tasa de interés acordada por prestar su dinero. La organización también promete regresarle su inversión original (el *capital invertido*) en una fecha específica.

Recibir todo el interés en adición a la inversión original (como se le prometió) es lo mejor que puede pasar con una inversión de préstamo. Dado que el paisaje de la inversión está contaminado con los cadáveres de inversiones fallidas, este no es un resultado que se da por hecho.

Lo peor que puede pasar con una inversión de préstamo es que no reciba todo lo que se le prometió. Las promesas pueden romperse bajo circunstancias atenuantes. Por ejemplo, si una compañía se declara en bancarrota, usted puede perder toda o parte de su inversión original.

Otro riesgo asociado con las inversiones de préstamo, es que aunque reciba lo que le prometieron, los estragos de la inflación pueden hacer que su dinero valga menos —tiene menos poder de compra de lo que pensaba. Por ejemplo, en la década de los años sesenta, las compañías de renombre emitían bonos a largo plazo que pagaban aproximadamente 4 por ciento de interés. En ese momento, comprar un bono a largo plazo parecía un buen negocio, porque el costo de vida sólo incrementaba 2 por ciento al año. Cuando la inflación se disparó al 6 por ciento o más, esos bonos del 4 por ciento ya no eran tan atractivos. El interés y el capital invertido no compraban el equivalente a cuando la inflación era menor.

La Tabla 8-1 muestra la reducción en el poder de compra de su dinero a diferentes tasas de inflación después de diez años.

Tabla 8-1 Reducción en el Poder de Compra por la Inflación

Tasa de Inflación	*Reducción en el Poder de Compra después de Diez Años*
6%	–44%
8%	–54%
10%	–61%

Algunos inversionistas conservadores cometen el error común de pensar que están diversificando su dinero de inversión a largo plazo, al comprar varios bonos, algunos CDs y una anualidad. El problema, sin embargo, es que todas estas inversiones pagan una tasa fija de rendimiento relativamente baja que está expuesta a los caprichos de la inflación.

Una desventaja final de las inversiones de préstamo es que el prestamista no forma parte del éxito de la organización a la que le prestó el dinero. Si la compañía duplica o triplica su tamaño y tiene éxito, el capital invertido y la tasa de interés no duplican o triplican su tamaño al mismo tiempo; permanecen igual. Por supuesto, este éxito debe asegurar que recibirá el interés y el capital prometidos.

Estudio de las inversiones de propiedad

Usted es *propietario* cuando invierte su dinero en un valor, como una compañía o bienes raíces, que tiene la capacidad de generar ganancias o beneficios. Supongamos que es dueño de 100 acciones de Verizon Communications. Con miles de millones de acciones en circulación, Verizon es una compañía muy grande —sus 100 acciones representan una pequeña parte de la compañía.

¿Qué es lo que recibe por su pequeña porción de Verizon? Como accionista, aunque no tiene opción de compra libre, sí comparte las ganancias de una compañía en la forma de dividendos anuales y un incremento (eso espera) en el precio de la acciones si la compañía crece y se vuelve más rentable. Por supuesto, recibe los beneficios siempre y cuando las cosas vayan bien. Si el negocio de Verizon baja, sus acciones pueden valer menos (¡o incluso no valer nada!).

Los bienes raíces son otra de mis inversiones favoritas de propiedad con recompensas financieras y tradición. Los bienes raíces pueden producir ganancias cuando se rentan por más de lo que se gasta en ser dueño de la propiedad, o se venden a un precio mayor al que se pagó por ellas. Conozco a varios inversionistas de bienes raíces exitosos (me incluyo entre ellos) que han tenido ganancias excelentes a largo plazo.

El valor de los bienes raíces no depende sólo de los particulares de la propiedad individual, sino en la salud y el desempeño de la economía local. A los bienes raíces les va bien, cuando las compañías de la comunidad crecen y se crean más empleos con mejores salarios. Cuando las empresas locales comienzan a hacer despidos y el exceso de viviendas sigue vacante debido a una sobre-construcción previa, las rentas y los valores de las propiedades tienden a caer.

Finalmente, varios estadounidenses han formado fortunas considerables a través de negocios pequeños. Según la revista *Forbes*, más que ningún otro vehículo, los negocios pequeños han sido el instrumento que ha formado a las personas más ricas de los Estados Unidos (y del mundo). Los negocios pequeños son el motor que empuja una gran parte de nuestra economía de crecimiento. Aunque los negocios con menos de 20 empleados representan

tan sólo una cuarta parte de las empresas, dichos pequeños negocios son responsables por la creación de más de la mitad de los nuevos empleos en los últimos veinte años.

La participación en un negocio pequeño puede ser de diferentes formas. Puede iniciar su propio negocio, comprar y manejar un negocio ya establecido o simplemente invertir en negocios pequeños prometedores. En los siguientes capítulos, explico, a detalle, cada uno de estos tipos importantes de inversión.

Cómo Evitar Instrumentos y Comportamientos de Apuesta

Aunque invertir con frecuencia es riesgoso, no es lo mismo que apostar. *Apostar* es poner el dinero en planes en donde seguramente se pierde con el tiempo. Con esto no quiero decir que todo el mundo pierde o que perderá cada vez que apueste. Sin embargo, las cartas están en su contra. La casa gana la mayoría de las veces.

Las carreras de caballos, los casinos y las loterías están organizadas para pagar de 50 a 60 centavos por cada dólar. El resto se va a las ganancias y al sistema administrativo —no olvide que son negocios. Claro, el caballo que eligió puede ganar una carrera o dos, pero a la larga, es casi seguro que perderá cerca del 40 al 50 por ciento de lo que apostó. ¿Pondría su dinero en una "inversión" en la que el rendimiento esperado fuera de menos del 40 por ciento?

Abandone los futuros, las opciones y otros derivados

Los futuros, las opciones y los activos financieros son *derivados*, o inversiones financieras cuyo valor se deriva del desempeño de otro valor como una acción o un bono.

Quizá haya escuchado en la radio el anuncio del grupo Timadlos, Engañadlos y Dejadlos, promocionando que compre futuros de gasóleo a causa de los conflictos en el Medio Oriente, y la futura alza en los precios del gasóleo debido a los meses de frío. Cuando hace la llamada a la empresa, usted queda impresionado con el persuasivo vicepresidente que dedica tanto tiempo a hablar con alguien como usted. Su discurso tiene lógica, y le dedicó tanto de su tiempo, que usted le manda un cheque por US$10.000 dólares.

Comprar futuros no es muy distinto a tirar US$10.000 dólares en las mesas de juego de Las Vegas. Los precios de los futuros dependen de los movimientos de precios a corto plazo y altamente inestables. Como con las apuestas, en ocasiones se gana cuando el mercado se mueve en la dirección correcta, en el momento correcto. Pero a la larga, va a perder. De hecho, puede perderlo todo.

Las opciones son tan riesgosas como los futuros. Con las opciones está apostando a los movimientos a corto plazo de un valor específico. Si cuenta con información privilegiada (como saber antes de tiempo cuándo se va a presentar un desarrollo corporativo importante), puede hacerse rico. Pero el uso de información privilegiada es ilegal. Puede terminar en la cárcel como le pasó a Martha Stewart.

Los agentes de bolsa honestos que ayudan a sus clientes a invertir en acciones, bonos y fondos mutuos le dirán la verdad acerca de los activos financieros, futuros y opciones. Un antiguo agente de bolsa que conozco, que trabajó para varias firmas bursátiles por 12 años me dijo, "Tuve un cliente que ganó dinero en opciones, futuros o activos financieros, pero la única razón por la que tuvo éxito fue porque se vio forzado a sacar el dinero para cerrar la compra de una casa cuando le estaba yendo bien. Mis comisiones fueron muy buenas, pero no hay forma de que un cliente tenga ganancias de esta manera". Recuerde esto, si está tentado a jugársela con futuros, opciones y demás.

Los futuros y las opciones no siempre se usan para especular y apostar. Algunos inversionistas sofisticados las usan para proteger, o más bien para reducir el riesgo de, su amplia tenencia de inversiones. Cuando se usan de esta manera, las cosas no siempre funcionan de la forma en que los profesionales hubieran querido. Usted, el inversionista individual, debe de mantenerse alejado de los futuros y las opciones.

Olvide la compraventa en un mismo día o daytrading

Daytrading o compraventa en un mismo día —la compra y venta rápida de valores en línea— es un vehículo nuevo e igualmente absurdo para que los inversionistas individuales lo adopten. Comprar acciones vía Internet es considerablemente más barato que usar los antiguos métodos (como llamar a un agente de bolsa), pero entre más lo haga, más costos por compraventa se van comiendo su capital de inversión.

La compraventa frecuente también incrementa su factura fiscal, ya que las ganancias hechas en períodos cortos de tiempo se gravan a la tasa tributaria más alta posible (vea el Capítulo 7). Ciertamente puede tener ganancias cuando compra y vende en un mismo día. Sin embargo, en un período

considerable de tiempo, inevitablemente tendrá desempeños menores a los esperados en los amplios promedios del mercado. Estos instantes raros en que gane un poco más que los promedios del mercado, pocas veces valen la pena por el tiempo y los sacrificios personales que usted y sus amigos tienen que soportar.

Qué Son los Rendimientos de Inversión

La secciones anteriores describen la diferencia entre las inversión de propiedad y de préstamo, y lo ayudan a distinguir inversiones de apuestas y especulaciones. Usted dirá "¿Todo eso está muy bien, pero cómo sé en qué tipo de inversión tengo que poner mi dinero? ¿Cuánto dinero puedo ganar y cuáles son los riesgos?"

Buenas preguntas. Comenzaré con los rendimientos que *puede* tener. Digo "puede" porque estoy viendo la historia, y la historia es un recuento del pasado. Usar la historia para predecir el futuro —en especial el futuro próximo— es peligroso. La historia puede repetirse, pero no siempre de la misma manera y no necesariamente cuando espera que suceda.

En el siglo pasado, la propiedad de inversiones como acciones y bienes raíces tuvo un rendimiento del 10 por ciento al año, superando fácilmente a las inversiones de préstamo como bonos (en un 5 por ciento) y las cuentas de ahorros (casi un 4 por ciento) en la carrera del desempeño de las inversiones. La inflación ha promediado 3 por ciento al año.

Si ya sabe que el mercado accionario puede ser riesgoso, quizá se pregunte por qué la inversión en acciones justifica la ansiedad y las pérdidas potenciales. ¿Por qué molestarse por un pequeño porcentaje más al año? Bueno, un pequeño porcentaje extra al año, por muchos años, puede aumentar considerablemente el crecimiento de su dinero (vea la Tabla 8-2). Entre más años tenga para invertir, mayor será la diferencia que ese pequeño porcentaje provocará en sus rendimientos.

Tabla 8-2 La Diferencia Que Hace Un Pequeño Porcentaje

A Este Índice de Inversión con US$10.000	*Tendrá Este Rendimiento en 25 Años*	*Tendrá Este Rendimiento en 40 Años*
4% (cuenta de ahorros)	US$26.658	US$48.010
5% (bono)	US$33.863	US$70.400
10% (acciones y bienes raíces)	US$108.347	US$452.592

Invertir no es un deporte para espectadores. No puede tener buenos rendimientos en las acciones y los bienes raíces si mantiene su dinero en efectivo al margen. Si invierte en inversiones de crecimiento como acciones y bienes raíces, no persiga una nueva inversión tras otra tratando de superar los rendimientos promedio del mercado. *El valor más grande es estar en el mercado, no el superarlo.*

Determine el Riesgo de las Inversiones

Muchos inversionistas tienen una comprensión simplista de lo que significa el riesgo y cómo aplicarlo a sus decisiones de inversiones. Por ejemplo, cuando se compara con los movimientos de yo-yo del mercado accionario, una cuenta bancaria de ahorros puede parecer un lugar menos arriesgado para poner el dinero. Sin embargo, a la larga, el mercado accionario generalmente supera a la tasa de inflación, mientras que con la tasa de interés de una cuenta de ahorro no sucede así. Por lo tanto, si está ahorrando dinero para una meta a largo plazo como la jubilación, una cuenta de ahorro puede ser un lugar "más arriesgado" para poner su dinero.

Antes de invertir, hágase las siguientes preguntas:

- ¿Para que estoy ahorrando e invirtiendo este dinero? En otras palabras, ¿cuál es mi meta?
- ¿Cuál es mi límite de tiempo para esta inversión —cuándo voy a usar el dinero?
- ¿Cuál es la volatilidad histórica de la inversión que estoy considerando, y va de acuerdo a mi nivel de tranquilidad y fecha límite para esta inversión?

Una vez que haya contestado estas preguntas, tendrá una mejor comprensión del riesgo y podrá compaginar sus metas de ahorro con los vehículos de inversión más apropiados. En el Capítulo 4, le ayudo a determinar sus metas de ahorro y su límite de tiempo. En la siguiente sección hablo de los riesgos de inversión y rendimientos.

Comparación de los riesgos de las acciones y los bonos

Dados los relativamente altos rendimientos históricos que mencioné, en la sección anterior, para las inversiones de propiedad, algunas personas piensan que deben de poner todo su dinero en acciones y bienes raíces. ¿Así que cuál es el truco?

El riesgo con las inversiones de propiedad son las fluctuaciones a corto plazo en su valor. Durante el siglo pasado, las acciones declinaron, en promedio, en más del 10 por ciento (en un año en particular) cada cinco años. La caída de los precios de las acciones de más del 20 por ciento se presentó, en promedio, una vez cada diez años. Los precios de los bienes raíces experimentan reveses similares.

Por lo tanto, para poder ganar esos rendimientos generosos a largo plazo de las inversiones de propiedad como acciones y bienes raíces, debe de ser capaz de aceptar la volatilidad. De ninguna manera debe de poner todo su dinero en el mercado accionario o en el de bienes raíces. No debe invertir su dinero para emergencias o el dinero que espera usar en los próximos cinco años, en inversiones tan volátiles.

Entre menor sea el período de tiempo que tenga para mantener su dinero en una inversión, es menos probable que las inversiones de crecimiento como las acciones, puedan superar a las inversiones de préstamo como los bonos. La Tabla 8-3 ilustra la relación histórica entre los rendimientos de acciones y bonos basados en el número de años que se conservó el dinero.

Tabla 8-3 Acciones frente a Bonos

Número de Años que se Conservó la Inversión	*Probabilidad de que las Acciones Superarán a los Bonos*
1	60%
5	70%
10	80%
20	91%
30	99%

Algunos tipos de bonos tienen mayores desempeños que otros, pero la relación riesgo-recompensa se mantiene intacta (vea el Capítulo 9 para más información sobre los bonos). Un bono por lo general paga una tasa de interés más alta cuando tiene

- Menor capacidad crediticia —para compensar por el alto riesgo de incumplimiento y la mayor probabilidad de que pierda su inversión.
- Plazo mayor de madurez —para compensar por el riesgo de que no esté satisfecho con la tasa de interés fijada si el nivel de tasas de interés del mercado aumenta.

Enfóquese en los riesgos que pueda controlar

En la clase de finanzas personales que daba en la Universidad de California, siempre pedía a mis alumnos que escribieran lo que querían aprender. Esto es lo que uno de mis alumnos dijo: "Quiero aprender en qué invertir mi dinero ahora, ya que el mercado accionario está sobrevaluado y las tasas de interés están a punto de subir, por lo que los bonos son peligrosos y los bancos están dando un interés malísimo —¡Ayuda!"

Esta estudiante reconoce el riesgo de la fluctuación de precios en sus inversiones, pero también parece creer, como la mayoría de las personas, que uno puede predecir lo que va a suceder. ¿Cómo sabe que el mercado accionario está sobrevaluado, y por qué el resto del mundo no se ha dado cuenta? ¿Cómo sabe que las tasas de interés están a punto de subir, y por qué el resto del mundo tampoco se ha dado cuenta de esto?

CONSEJO

Cuando invierta en acciones y en otras inversiones orientadas al crecimiento, debe aceptar la volatilidad de estas inversiones. Invierta el dinero, que tiene destinado a largo plazo, en estos vehículos. Minimice el riesgo de estas inversiones mediante la diversificación. No compre sólo una o dos acciones; compre varias. Más adelante, en este capítulo, explico lo que debe saber sobre la diversificación.

Conozca las inversiones de bajo riesgo y rendimientos altos

A pesar de lo que los profesores enseñan en los programas de las escuelas de educación superior de negocios y finanzas más renombradas del país, las inversiones de bajo riesgo, que con seguridad traerán rendimientos altos, están disponibles. Puedo pensar en por lo menos cuatro de este tipo de inversiones:

CONSEJO

- **Liquide su deuda de consumo.** Si está pagando 10, 14, ó 18 por ciento de interés en la deuda de una tarjeta de crédito u otro préstamo de consumo, liquídelo antes de invertir. Para conseguir un rendimiento comparable a través de otros vehículos de inversión (después de que el gobierno toma su parte de las ganancias), tendría que comenzar una nueva carrera como usurero. Si, entre los impuestos federales y

estatales, se encuentra en un nivel del 33 por ciento, y está pagando 12 por ciento de interés en una deuda de consumo, necesitaría ganar al año un exorbitante 18 por ciento en sus inversiones, antes de impuestos, para justificar el no liquidar la deuda. ¡Buena suerte!

Cuando su única fuente de fondos para liquidar la deuda es una reserva pequeña para emergencias, equivalente a unos cuantos meses de gastos de vida, liquidar su deuda puede resultar riesgoso. Tome sus reservas para emergencia sólo si tiene un respaldo —por ejemplo, la capacidad de pedir un préstamo a un miembro de la familia dispuesto a dárselo, o el saldo de una cuenta de jubilación.

- **Invierta en su salud.** Coma saludablemente, haga ejercicio, y relájese.
- **Invierta en la familia y los amigos.** Invierta dinero y esfuerzo en mejorar sus relaciones con sus seres queridos.
- **Invierta en su desarrollo personal y profesional.** Encuentre un pasatiempo nuevo, mejore sus habilidades de comunicación, o lea ampliamente. Tome cursos para educación de adultos o regrese al colegio para obtener una licenciatura. Su inversión le traerá mayor felicidad y quizá cheques más grandes.

Diversifique Sus Inversiones

La *diversificación* es uno de los conceptos más poderosos de inversión. Quiere decir repartir sus huevos (o inversiones) en diferentes canastas.

La diversificación requiere que coloque su dinero en diferentes inversiones con rendimientos que no están completamente correlacionados. Esto es una manera elegante de decir que cuando el valor de algunas de sus inversiones sea bajo, lo más posible es que el valor de las otras será alto.

Para disminuir las posibilidades de que a todas sus inversiones les vaya mal al mismo tiempo, debe poner su dinero en diferentes tipos de inversión, como bonos, acciones, bienes raíces y pequeños negocios. (Explico todas estas inversiones en el Capítulo 9.) Puede diversificarlas aún más, invirtiendo en mercados domésticos e internacionales.

Dentro de un tipo determinado de inversiones como las acciones, es importante invertir en diferentes tipos de acciones cuyo desempeño es bueno en diferentes condiciones económicas. Por esta razón los *fondos mutuos*, que son portafolios diversificados de valores como acciones o

bonos, son un vehículo de inversión muy útil. Al comprar un fondo mutuo, su dinero se combina con el dinero de varias otras personas, y se invierte en una amplia gama de acciones o bonos.

Los beneficios de la diversificación pueden verse de dos maneras:

- La diversificación reduce la volatilidad en el valor de toda su cartera. En otras palabras, su cartera puede lograr obtener la misma tasa de rendimiento que una sola inversión, con menos fluctuación en valor.
- La diversificación le permite obtener una tasa de rendimiento más alta por un nivel de riesgo determinado.

Recuerde que nadie, sin importar para quién trabaja, o las credenciales que tenga, puede garantizar rendimientos en una inversión. Puede que investigue y tenga suerte, pero nadie está exento del riesgo de perder dinero. La diversificación le permite proteger a sus inversiones de este riesgo. Observe las Figuras 8-1, 8-2 y 8-3 para tener una idea de la forma en que la diversificación reduce este riesgo. (Las cifras en esta gráfica están ajustadas con la inflación.) Observe que inversiones diferentes tuvieron mejores resultados durante distintos períodos de tiempo. Como no se puede predecir el futuro, es más seguro diversificar el dinero en diferentes inversiones. (En la década de los años noventa, el valor de las acciones subió enormemente, y los bonos también tuvieron buenos resultados, mientras que al oro y la plata no les fue tan bien. A mediados de esta década, las acciones produjeron los mejores rendimientos.)

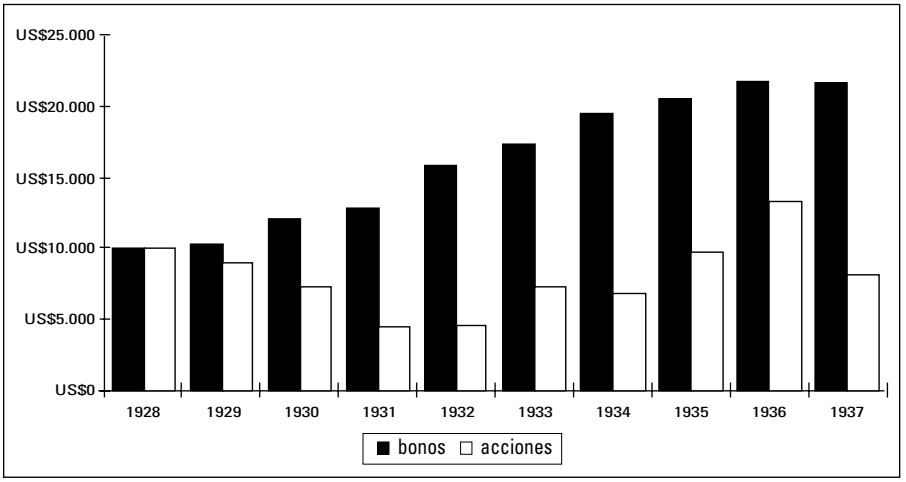


Figura 8-1: Valor de US$10.000 dólares invertidos de 1928 a 1937.

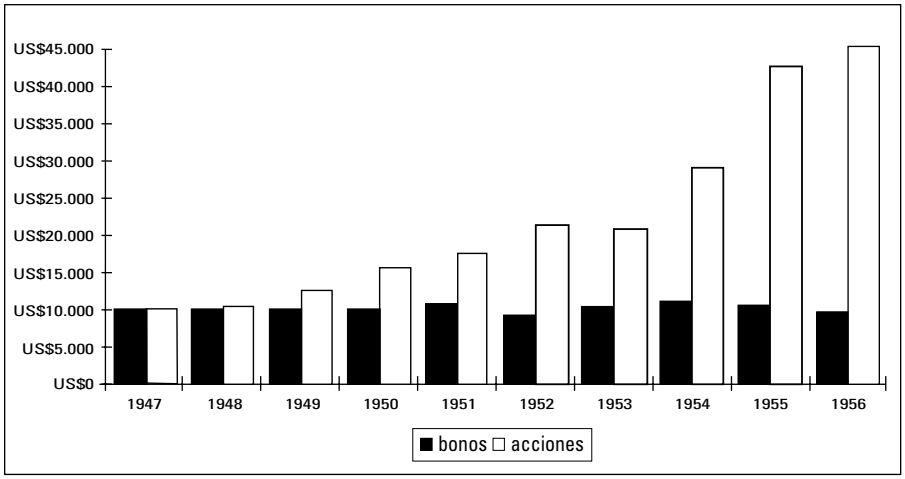


Figura 8-2: Valor de US$10.000 dólares invertidos de 1947 a 1956.

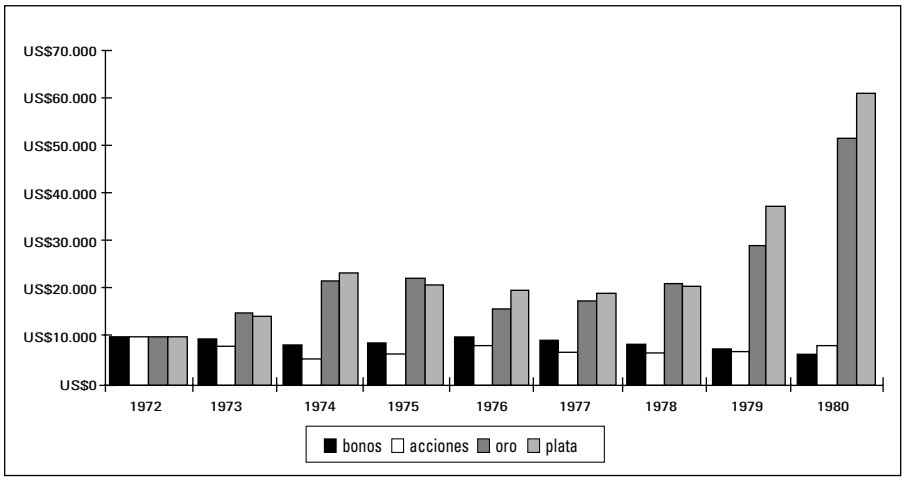


Figura 8-3: Valor de US$10.000 dólares invertidos de 1972 a 1980.

Distribuya la riqueza: asignación de activos

La *asignación de activos* se refiere a la forma en que distribuye sus dólares entre las diferentes opciones de inversión (acciones, bonos, cuentas de mercado monetario y demás). Antes de que pueda tomar una decisión

inteligente sobre cómo asignar sus activos, necesita considerar varios asuntos, incluyendo su situación financiera actual, sus metas y prioridades, y los pros y contras de las diferentes opciones de inversión.

Aunque las acciones y los bienes raíces ofrecen rendimientos atractivos a largo plazo, algunas veces pueden sufrir bajas considerables. Por lo tanto, estas inversiones no son aptas para el dinero que piensa va a querer o necesitar usar dentro de, digamos, los próximos cinco años.

CONSEJO

Las inversiones de mercado monetario y bonos son buenos lugares para tener el dinero que espera usar pronto. Todo el mundo debe tener una reserva de dinero —el equivalente a alrededor de tres o seis meses de gastos de vida en un fondo de mercado monetario— al que pueda tener acceso en una emergencia. Bonos de términos más cortos o un fondo mutuo de bonos puede servir como un cojín secundario de emergencia, de mayor desempeño. (Consulte el Capítulo 4 para tener más información sobre reservas para emergencias.)

CONSEJO

Los bonos también son útiles para algunas inversiones a plazos más largos para propósitos de diversificación. Por ejemplo, al invertir para la jubilación, colocar una porción de su dinero en bonos lo ayuda a amortiguar las bajas en el mercado accionario. El resto de los capítulos en la Parte III detallan las diferentes opciones de inversión y explican cómo seleccionar las que mejor se acoplan a sus necesidades.

Asignación de dinero a largo plazo

Invertir dinero para la jubilación es una meta típica a largo plazo que la mayoría de nosotros tenemos. Su edad actual y el número de años hasta que se retire son los factores más importantes a considerar cuando se asigna dinero con propósitos de largo plazo. Entre más joven sea, y entre más años tenga antes de la jubilación, más cómodo debe sentirse con inversiones orientadas al crecimiento (y más volátiles), como acciones e inversiones en bienes raíces.

CONSEJO

Una referencia útil para dividir o asignar su dinero entre inversiones de crecimiento de plazos más largos como acciones, e inversiones de préstamo más conservadoras como bonos, es restar su edad de 110 (ó 120 si quiere ser agresivo; 100 para ser más conservador) e invertir el porcentaje que resulte en acciones. Y la cantidad restante la invierte en bonos.

Por ejemplo, si tiene 30 años, invierte del 70 (100 – 30) al 90 (120 – 30) por ciento en acciones. Lo que sobra —10 al 30 por ciento— lo invierte en bonos.

La Tabla 8-4 muestra algunas referencias para asignar dinero a largo plazo. Todo lo que necesita calcular es su edad y el nivel de riesgo con el que se siente cómodo.

Tabla 8-4 Asignación de Dinero a Largo Plazo

Su Actitud de Inversión	*Asignación de Bonos (%)*	*Asignación de Acciones (%)*
"Conservador"	= Edad	= 100 – edad
"Intermedio"	= Edad – 10	= 110 – edad
"Agresivo"	= Edad – 20	= 120 – edad

Por ejemplo, si es del tipo conservador que no le gusta mucho el riesgo pero reconoce el valor de esforzarse por alcanzar algún tipo de crecimiento y hacer que su dinero trabaje más, es una persona *intermedia*. Tomando como base la Tabla 8-4, si tiene 40 años, quizá deba considerar colocar 30 por ciento (40 – 10) en bonos y 70 por ciento (110 – 40) en acciones.

En la mayoría de los planes de jubilación de las compañías, los fondos mutuos son el vehículo típico de inversión. Si el plan de jubilación de su compañía incluye más de un fondo mutuo accionario como opción, debería intentar analizar cuáles son las mejores opciones usando los criterios que detallo en el Capítulo 10. En el caso de que todas las acciones ordinarias de sus planes de jubilación sean buenas, simplemente divida su asignación de acciones equitativamente entre las opciones.

Cuando una o más de las opciones sean acciones ordinarias internacionales, considere asignar un porcentaje del dinero de sus acciones ordinarias a inversiones extranjeras: por lo menos 20 por ciento para inversionistas conservadores, 25 a 35 por ciento para inversionistas intermedios, y de 35 a 50 por ciento para inversionistas agresivos.

Si el inversionista intermedio de 40 años del ejemplo anterior está invirtiendo 70 por ciento en acciones, alrededor del 25 al 35 por ciento de las inversiones de acciones ordinarias (que termina siendo cerca del 18 al 24 por ciento del total) pueden invertirse en acciones ordinarias internacionales.

Históricamente, la mayoría de los empleados no han tenido que hacer sus propias decisiones de inversión con el dinero de la jubilación. Los planes de pensión, en los que la compañía dirige las inversiones, eran más comunes en los años anteriores. Es interesante notar que en un plan típico de pensión, las

compañías elegían asignar la mayor parte del dinero a las acciones (cerca del 60 por ciento), con un poco menos en bonos (cerca del 35 por ciento) y otras inversiones. Para más información sobre inversión en cuentas de jubilación, consulte el Capítulo 11.

Conserve sus asignaciones: no compre y venda

La asignación de sus dólares de inversión debe ser guiada por sus metas y deseos de tomar riesgos. Conforme pasan los años, es recomendable disminuir gradualmente el riesgo (y por lo tanto el potencial de crecimiento) de su portafolio.

No trate de arreglar sus portafolio diaria, semanal o mensualmente, o incluso cada año. (Cada tres o cinco años, aproximadamente, es bueno que equilibre sus valores para alcanzar la asignación deseada de activos, como lo expliqué en la sección anterior.) No debe de comenzar a comprar y vender con la esperanza de comprar una inversión maravillosa y vender las que no han tenido buenos resultados. Encontrar una "ganadora" y tirar una "perdedora" puede darle cierto consuelo psicológico a corto plazo, pero a la larga, dicha estrategia de inversión puede producir rendimientos por debajo del promedio.

Cuando una inversión recibe cobertura de primera plana y todo el mundo está hablando sobre su sorprendente subida, definitivamente es tiempo de tomar conciencia. Entre más suba el valor de una inversión, mayor es el daño de que esté sobrevaluada. Su próximo movimiento puede ser descendente. No siga al rebaño.

A finales de la década de los años noventa, varias acciones de tecnología (en especial Internet) tuvieron subidas espectaculares, por lo que atrajeron mucha atención. Sólo porque la economía de los Estados Unidos está basándose cada vez más en la tecnología, no significa que cualquier precio que pague por una acción de tecnología vale la pena. Algunos inversionistas que no hicieron una investigación básica y compraron las exorbitantes acciones, que en ese momento llamaban la atención, perdieron 80 por ciento o más de sus inversiones a principios de la era del 2000 —¡ay!

Por el contrario, cuando las cosas no van tan bien (como cuando las acciones en general sufrieron pérdidas significativas a principios de la era del 2000), es fácil darse por vencido —¿quién quiere relacionarse con un perdedor? Sin embargo, los inversionistas que se olvidan de su plan general de asignación de activos, se alarman y venden después de una importante caída, se pierden de una oportunidad de compra maravillosa.

A mucha gente le gusta comprar desde ropa, hasta autos, pasando por la salsa catsup cuando hay baratas —sin embargo, cada vez que el mercado accionario tiene una venta de barata, la mayoría de los inversionistas salen despavoridos en lugar de aprovechar las grandes ofertas. Demuestre su valor; no siga al rebaño.

Inversión de sumas globales vía la premediación de costos

Cuando tiene una suma considerable de efectivo para invertir —ya sea que lo haya recibido de una acumulación de fondos con los años, una herencia, o un golpe de suerte reciente por algún trabajo que hizo— puede tener problemas decidiendo qué hacer con ella. Por supuesto, muchas personas quisieran tener su problema. (¿No se está quejando, verdad?) Quiere invertir su dinero pero está un poco nervioso, si no es que completamente aterrado, con la idea de invertir todo el dinero a la vez.

RECUERDE

Si el dinero está en una cuenta de ahorros o de mercado monetario, quizá sienta que lo está desperdiciando. ¡Quiere ponerlo a trabajar! Lo primero que tengo que decirle es "No se apresure". No tiene nada de malo ganar un rendimiento pequeño en una cuenta de mercado monetario. (Vea el Capítulo 12 para conocer mis recomendaciones sobre los mejores fondos de dinero.) Recuerde que un fondo de mercado monetario es mucho mejor que involucrarse sin pensar con una inversión en la que puede perder 20 por ciento o más. Algunas veces recibo llamadas de personas en un estado próximo al pánico. Con frecuencias estas personas tienen CDs que van a vencer, y piensan que deben decidir exactamente en qué quieren invertir el dinero 48 horas antes del vencimiento del CD.

CONSEJO

Respire hondo y profundo. No tiene ninguna razón para apurar una decisión importante. Diga a su amigo el banquero que cuando el CD venza, quiere poner las ganancias en la cuenta de ahorros o de mercado monetario con mayores desempeños. De esa forma, su dinero continua ganando intereses mientras que usted se toma unos momentos para reflexionar.

Existe un método de inversión que se conoce como *promediación de costos* (DCA, por sus siglas en inglés). Con la DCA, usted invierte el dinero en porciones iguales de manera regular —como una vez al mes— en un grupo diversificado de inversiones.

Por ejemplo, si tiene US$60.000 dólares para invertir, puede invertir US$2.500 al mes hasta que todo esté invertido, lo que se lleva un par de años. El dinero que está esperando ser invertido no está inactivo; lo mantiene en una cuenta de mercado monetario para que pueda ganar algo de interés mientras espera su turno.

Conserve su juicio de inversión en tiempos inciertos

En tiempos como a principios de la era del 2000, algunos inversionistas abandonaron para siempre el mercado accionario. Es por eso que la recuperación de un mercado bajista severo —y el ciclo a la baja del mercado accionario que comenzó en el 2000 ha sido el de peor magnitud en duración, en décadas— toma tiempo para desarrollarse. Aunque algunas personas que se han quemado fuertemente aprenden que no están hechas para la inversión de acciones, el resto de nosotros debemos tomar las acciones de nuestros métodos de inversión y ajustar nuestras prácticas y expectativas.

A principio de la era del 2000 el mercado accionario comenzó a caer —con algunas acciones de crecimiento, en especial acciones de tecnología, desplomándose como lo hacen en una depresión. Los despidos aumentaron, y el 11 de septiembre minó la confianza del consumidor. Entonces el público en general se enteró que algunas compañías importantes —Enron, WorldCom y Global Crossing— engañaron a los inversionistas con técnicas administrativas dudosas que inflaron artificialmente las ganancias. La preocupación de más ataques terroristas, la viruela y la guerra contra Irak (y quizá otras naciones) flotaban como grandes nubes negras en el horizonte.

Veo muchas semejanzas entre principios de la era del 2000 y principios de la década de los años setenta, cuando se desarrollaron una multitud de problemas (que no pudieron haberse predicho). A principios de los años setenta, se vieron compraventas y déficit de presupuestos récord, la inflación asomaba su horrible cara, y tuvimos la invasión de Camboya, el embargo petrolero árabe, colas para surtir gasolina, y el conflicto árabe-israelí de ese periodo —la Guerra de Yom Kippur. El vicepresidente Spiro Agnew renunció tras la puesta en evidencia de su evasión personal del impuesto sobre la renta y la aceptación de sobornos mientras trabajaba en el gobierno de Maryland.

Entonces aparecieron las noticias sobre Watergate, y comenzaron las comparecencias para la acusación de Nixon. Después de casi alcanzar el nivel 1.000 desde 1966, el Índice Dow Jones cayó por abajo del los 600 después de que Nixon renunciara en 1974. Varios inversionistas se arruinaron con las acciones y juraron no volver. Esa reacción fue infortunada, porque incluso con el reciente descenso severo del mercado accionista, las acciones son todavía 15 veces más altas al día de hoy de lo que eran en 1974.

No permita que una mala secuencia de eventos arruine su inversión en acciones. La historia ha probado repetidas veces que continuar comprando acciones en mercados a la baja aumenta sus rendimientos de largo plazo. Tirar la toalla es lo peor que puede hacer en un mercado en crisis. Y no pierda tiempo tratando de encontrar una manera para vencer al sistema. Compre y conserve una cartera diversificada de acciones. Recuerde que los mercados financieros premian a los inversionistas por aceptar el riesgo y la incertidumbre.

El atractivo de la DCA es que le permite entrar gradualmente en inversiones más riesgosas en lugar de saltar de golpe. Si el precio de la inversión se viene abajo después de algunas de sus compras iniciales, puede comprar otras más tarde a un menor precio. Si pone todo su dinero de golpe en una inversión "de ganancias seguras" y luego ésta cae como una piedra, se lamentará no haber esperado. (La desventaja de la DCA es que cuando la inversión de su elección sube de valor, puede desear haber invertido su dinero más rápido.)

Otra desventaja de la DCA es que puede llegar a arrepentirse mientras continúa metiendo dinero a una inversión cuyo valor está disminuyendo. Varias personas que se sienten atraídas por las DCAs porque temen que quizá compren antes de una disminución de precio, terminan abandonando lo que parece ser un barco que se hunde.

La DCA también puede darle dolores de cabeza con sus impuestos cuando llega el momento de vender inversiones fuera de las cuentas de jubilación. Cuando se compra una inversión en diferentes momentos y precios, la contabilidad se torna confusa al vender bloques de la inversión.

CONSEJO

La DCA es más valiosa cuando el dinero que quiere invertir representa una gran porción de sus valores totales y usted puede adherirse a un itinerario. Haga que la DCA sea automática para que existan menos probabilidades de que se arrepienta en caso de que la inversión caiga después de que hizo su primera compra. La mayoría de las compañías de inversión que recomiendo en los siguientes capítulos ofrecen servicios automáticos de intercambio.

Reconozca las Diferencias entre las Compañías de Inversión

Miles de compañías venden inversiones y manejan dinero. Bancos, compañías de fondos mutuos, de corretaje de valores e incluso compañías de seguros compiten por que las personas inviertan con ellas.

Para complicar aún más las cosas, cada industria se mete al terreno de las demás. Se pueden encontrar compañías de fondos mutuos que ofrecen corretaje de valores y compañías de seguros que también están en el negocio de los fondos mutuos, y compañías de fondos mutuos que ofrecen cuentas y servicios igual que un banco. Esta competencia puede ser benéfica para usted con la ventaja de que todo lo puede encontrar en un solo lugar. Por otro lado, aunque algunas compañías apenas están dando sus primeros pasos en ciertos negocios, es la fama de su nombre la que atrae a los clientes.

Enfóquese en las mejores compañías

Asegúrese de tener tratos con una compañía que

- **Ofrezca las inversiones de mejor valor en comparación con sus competidores.** Valor es la combinación de desempeño (incluyendo servicio) y costo. Dependiendo del nivel de riesgo con el que se sienta cómodo, busque inversiones que ofrezcan tasas altas de rendimiento, pero por las que no tenga que pagar una fortuna. Las comisiones, cuotas administrativas, cuotas de mantenimiento y otros cargos pueden convertir una inversión de alto desempeño en una inversión mediocre o mala.
- **Los representantes no tengan un interés personal inherente de dirigirlo hacia un tipo determinado de inversión.** Estos criterios no tienen nada que ver con que una compañía contrate gente amable, bien educada o bien vestida. Si el personal de esa compañía trabaja por comisiones, evítela. Dé preferencia a compañías de inversión en donde los empleados no se vean tentados a elegir una inversión antes que otra, porque las cuotas que ésta les va a generar son mayores.

Compañías de fondos mutuos sin gastos administrativos (libres de comisión)

Los fondos mutuos son un vehículo de inversión ideal para la mayoría de los inversionistas. Las *compañías de fondos mutuos sin gastos administrativos* son compañías a través de las cuales puede invertir en fondos mutuos sin pagar comisión por ventas. En otras palabras, cada dólar que usted invierte se va a trabajar a los fondos mutuos de su elección —nada se desvía para pagar una comisión por ventas. Vea el Capítulo 10 para conocer los detalles sobre la inversión en fondos mutuos.

Corredores de descuento

En uno de los cambios más benéficos para los inversionistas en este siglo, la Comisión de Valores y Bolsas (SEC, por sus siglas en inglés) liberalizó la industria de corretaje de venta al por menor, el primero de mayo de 1975. Antes de esta fecha, a los inversionistas se les cobraban comisiones fijas cuando compraban o vendían acciones, bonos y otros valores. En otras palabras, sin importar la compañía de corretaje con la que tratara un inversionista, el costo de los servios de la compañía era fijo (y el nivel de comisión era alto). Después de la liberalización, las compañías de corretaje podían cobrar a la gente lo que quisieran.

Inevitablemente, la competencia trajo como resultado más y mejores opciones. Abrieron muchas compañías nuevas de corretaje (que no hacían negocios de la forma anterior). Se les llamó *corredores de descuento* porque las cuotas que cobraban a los clientes eran considerablemente más bajas que lo que los corredores cobraran con el antiguo sistema de cuotas fijas.

Aún más importante que ahorrar dinero a los clientes, los corredores de descuento establecieron un sistema de compensación notablemente mejorado que redujo en gran medida los conflictos de intereses. Por lo general, los corredores de descuentos pagan el sueldo de sus corredores. El término *corredor de descuento* no es muy explícito. Ciertamente esta nueva generación de compañías de corretaje le ahorran mucho dinero cuando invierte con ellas. Fácilmente puede ahorrar de un 50 a un 80 por ciento a través de los principales corredores de descuento. Pero las inversiones de estas compañías no "están de barata" o son de "segunda". Los corredores de descuento son simplemente corredores sin conflictos importantes de intereses. Por supuesto, como cualquier otra empresa lucrativa, están en el negocio para ganar dinero, pero es menos probable que lo manipulen en una dirección equivocada en beneficio de los propios intereses de la empresa.

Tenga cuidado con los corredores de descuento que venden fondos mutuos con gastos administrativos. (En el Capítulo 10 explico las razones por las que debe evitarlos.)

Lugares que debe evitar

Los peores lugares para invertir son los que le cobran mucho, tienen inversiones mediocres o de mal desempeño y ofrecen conflictos de intereses importantes. El principal conflicto de intereses se presenta cuando las compañías de inversión les pagan a sus corredores comisiones de acuerdo a lo que venden y el momento en que se lleva a cabo la venta. El resultado: La compañía de inversiones vende muchos productos que pagan comisiones altas, y *agitan* o provocan una rotación rápida de su cuenta. (Como cada transacción tiene una cuota, entre más compra y vende usted, más dinero ganan ellos.)

Algunas personas que se hacen llamar *asesores o consultores financieros* trabajan por comisión. Además de trabajar para las compañías grandes de corretaje, muchos de ellos pertenecen a las llamadas *redes de corredores*, que proporcionan apoyo de funciones administrativas y productos de inversión para vender. Cuando una persona que dice ser un asesor o consultor financiero es parte de una red de corredores, es muy probable que esté tratando con un vendedor de inversiones. Vea el Capítulo 18 para tener más información sobre la industria de la asesoría financiera y qué preguntas hacer a un asesor que piensa contratar.

CONSEJO

Qué hacer cuando un corredor lo estafa

Uno no puede demandar a un corredor sólo porque perdió dinero a causa de las recomendaciones que esta persona le hizo. Sin embargo, si usted ha sido víctima de uno de los siguientes pecados capitales financieros, cuenta con algunos recursos legales:

- **Falsa descripción y omisión:** Si por ejemplo le dijeron que una inversión en particular garantiza rendimientos del 15 por ciento al año, y ésta termina perdiendo su valor en un 50 por ciento, lo engañaron. La falsa descripción también ocurre si le venden una inversión con altas comisiones, después de que originalmente le dijeron que no había cargo por comisiones.
- **Inversiones inadecuadas:** Con frecuencia se les aconseja a las personas jubiladas, que necesitan tener acceso a su dinero, que inviertan en sociedades limitadas (o LPs, por sus siglas en inglés, que explico en el Capitulo 9) para obtener desempeños altos y seguros. Los desempeños en la mayoría de los LPs terminan siendo todo, menos seguros. Los inversionistas de LPs también han descubierto que estas inversiones no son *líquidas* en lo más mínimo (no pueden convertirse en efectivo con facilidad) —algunas no pueden liquidarse durante 10 años o más.
- **Compra y venta excesiva:** Si su corredor o asesor financiero está comprando y vendiendo sus inversiones constantemente, es muy probable que el cheque semanal de sus comisiones se esté beneficiando a sus expensas.
- **Vendedores deshonestos:** Cuando su asesor o corredor compra o vende sin su consentimiento o ignora su petición de hacer un cambio, puede recibir una compensación por las pérdidas causadas por estas acciones.

Existen dos tipos de profesionales —abogados de valores y consultores de arbitraje— listos para ayudarle a recuperar el dinero que perdió. Puede encontrar abogados de valores, bajo "Abogados —Valores" en el directorio telefónico, o llamando al colegio de abogados de su localidad para que le recomienden uno. A los consultores de arbitraje los encuentra, en el directorio telefónico, bajo "Mediadores". Si no encuentra nada, intente ponerse en contacto con los escritores de negocios de un periódico importante en su área o con su revista financiera favorita. Estas fuentes pueden darle nombres y números telefónicos de personas que conocen.

La mayoría de los abogados y consultores cobran una cuota de litigación —reciben un porcentaje de los daños (alrededor del 20 al 40 por ciento del monto obtenido). Con frecuencia piden un adelanto, que fluctúa entre los cientos y los miles de dólares, para cubrir sus gastos y su tiempo. Si aceptan su caso y pierden, comúnmente se quedan con el adelanto. Los abogados de valores son, por lo general, una opción mucho más cara.

Quizá se decida por una *mediación* —un acuerdo que usted hizo (probablemente sin darse cuenta) cuando estableció una cuenta para tratar con el corredor o el asesor. La mediación es generalmente más rápida, más barata, y más fácil que ir a un tribunal. Incluso puede elegir auto representarse. Ambos casos exponen su caso a un panel de tres mediadores. Los mediadores llegan, entonces,

a una decisión que ninguno de los lados puede disputar o apelar.

Si decide prepararse usted mismo para la mediación, la organización no lucrativa American Arbitration Association le enviará un paquete con material de fondo para ayudarlo con su caso. Consulte su directorio telefónico para localizar una sucursal local, o contacte las oficinas generales de la asociación (335 Madison Avenue, 10th Floor, New York, NY 10017-4605; teléfono 800-778-7879; sitio de Internet `www.adr.org`).

Las comisiones y su impacto en el comportamiento humano

Los productos de inversión otorgan una diferente variedad de comisiones. Los productos que dan las comisiones más altas tienden a ser los que los corredores, ávidos de dinero, imponen más a los clientes.

La Tabla 8-5 muestra las comisiones que pagan y que salen de sus dólares de inversión cuando tiene tratos con corredores, asesores y consultores financieros que trabajan por comisión.

Tabla 8-5 Comisiones de Ventas de Inversiones

Tipo de Inversión	*Comisión Promedio de una Inversión de US$20.000*	*Comisión Promedio de una Inversión de US$100.000*
Anualidades	US$1.400	US$7.000
Ofertas públicas iniciales (emisión de nuevas acciones)	US$1.000	US$5.000
Sociedades limitadas	US$1.800	US$9.000
Fondos mutuos con cargos de administración	US$1.200	US$5.000
Opciones y futuros	US$2.000+	US$10.000+

Además del hecho de que nunca se puede estar seguro de que la recomendación de una persona que trabaja por comisiones no es tendenciosa, está gastando el dinero innecesariamente. Todas las buenas inversiones pueden comprarse *sin gastos administrativos*. Por ejemplo, usted puede comprar fondos mutuos sin cargos administrativos.

Cuando tenga dudas acerca de un producto de inversión que le ofrecen (e incluso cuando esté seguro), pida una copia del prospecto. En las primeras páginas, revise si la inversión incluye una comisión (conocida también como gastos administrativos). Aunque los vendedores pueden esconderse tras títulos obscuros como vicepresidente o consultor financiero, el prospecto debe detallar si la inversión incluye una comisión.

Conflictos de intereses de los vendedores de inversiones

Los consultores financieros (también conocidos como corredores de bolsa), asesores financieros y demás personas que venden productos de inversión pueden tener grandes conflictos de intereses cuando recomiendan estrategias y productos específicos de inversión. Las comisiones y otros incentivos financieros sólo pueden provocar que los consejos de inclusive, los vendedores más honestos y bien intencionados, sean tendenciosos.

Numerosos conflictos de intereses pueden dañar su cartera de inversiones. Los siguientes son los conflictos más comunes de los que tiene que cuidarse:

- **Forzar productos con comisiones altas:** Como lo expliqué anteriormente, las comisiones en los productos de inversión varían enormemente. Productos como sociedades limitadas, materias primas, opciones y futuros se encuentran en el peor extremo del espectro para usted (y en el mejor para un vendedor). Inversiones como fondos mutuos sin cargos administrativos y bonos del tesoro, libres de comisión al 100 por ciento, están en el mejor extremo del espectro para usted (y por lo tanto, en el peor para un vendedor).

  Sorprendentemente, los corredores por comisiones y los asesores financieros no tienen que entregarle el prospecto (en donde se detallan las comisiones) antes de vender un producto financiero con comisión (como en el caso del los fondos mutuos con gastos administrativos). Por otro lado, las compañías de inversión que no cobran comisiones, como las de fondos mutuos sin gastos administrativos, tienen que enviar un prospecto, antes de aceptar una orden de fondo mutuo. Los vendedores de inversiones que trabajan por comisiones deberían de estar obligados a proporcionar un prospecto y revelar cualquier comisión desde un principio, y por escrito, antes de hacer una venta. Supongo que si tuvieran que seguir estas normas, más gente escogería vender inversiones en otro lado —¡y los políticos comenzarían a decir la verdad!

- **Recomendar compra y venta activa:** Muchas veces los vendedores de inversiones con frecuencia recomiendan comprar y vender diferentes valores constantemente. Por lo general, basan sus consejos en acontecimientos actuales o en comentarios de los analistas sobre determinado valor. Algunas veces estos movimientos son válidos, pero

muchas veces no lo son. En casos extremos, los corredores compran y venden cada mes. Al final del año ya modificaron toda su cartera. No es necesario decir que todas estas transacciones le cuestan dinero en cuotas de compraventa.

Los fondos mutuos diversificados (Capítulo 10) son más apropiados para la mayoría de las personas. Se puede invertir en fondos mutuos sin comisiones de venta. Además de ahorrar dinero en comisiones, las ganancias en los rendimientos a largo plazo son mejores ya que tiene a un administrador experto de dinero trabajando para usted.

- **No recomendar la inversión a través de planes de jubilación:** Si no está aprovechando las ventajas de un plan de ahorro de jubilación, está perdiéndose de valiosos beneficios tributarios. Las contribuciones iniciales a la mayoría de los planes de jubilación son deducibles de impuestos, y su dinero se acumula, a través de los años, sin pagar impuestos. Es poco probable que un vendedor de inversiones le recomiende que contribuya al plan de jubilación de la empresa donde trabaja —a un 401(k), por ejemplo. Dichas inversiones disminuyen el dinero del que dispone para invertir con su amable vendedor.

  Si trabaja por su cuenta, los vendedores tienden a recomendarle que funde un plan de jubilación porque pueden hacerlo por usted. Le conviene más hacerlo con una compañía de fondos mutuos sin gastos administrativos (consulte los Capítulos 10 y 11).

- **Forzar productos con cuotas altas:** Varias de las compañías de corretaje que solían vender productos de inversión solamente con comisiones, se cambiaron a la administración de inversiones con base en cuotas. Este cambio es una mejora para los inversionistas porque reduce algunos de los conflictos de intereses causados por las comisiones.

  Por otro lado, estos corredores cargan cuotas extraordinariamente altas, que por lo general aparecen como un porcentaje de los valores bajo administración, en sus cuentas de inversión administradas (o empaquetadas, Wrap, en inglés). Para mayor información, consulte el recuadro “Cuentas empaquetadas (o administradas)

Cómo valorar las investigaciones de los corredores

Las empresas de corretaje y los corredores que trabajan para éstas, con frecuencia, alegan que su investigación es mejor. Dicen que con su perspectiva y recomendaciones le irá mejor y “sobrepasará los promedios del mercado”.

Los analistas de Wall Street con frecuencia son muy optimistas cuando se trata de predecir ganancias corporativas. Si los analistas fueran simplemente inexactos o hicieron malas estimaciones, se esperaría que algunas veces subestimaran y, otras veces, sobrestimaran las ganancias de las compañías. La discrepancia muestra otro conflicto de intereses entre varias de las empresas de corretaje.

CUIDADO

Cuentas empaquetadas (o administradas)

Las cuentas empaquetadas (también conocidas como administradas) están de moda entre las compañías de corretaje con base en comisiones. Estas tienen una gran variedad de nombres, pero todas son similares en que cobran un porcentaje fijo de los valores que administran para invertir su dinero a través de administradores financieros.

Las cuentas empaquetadas pueden ser una mala inversión porque los gastos de administración llegan a ser extraordinariamente altos —hasta un 3 por ciento al año (algunos son incluso más altos) de valores bajo administración. Recuerde que a la larga, las acciones regresan hasta un 10 por ciento al año, antes de impuestos. Así que si paga 3 por ciento al año para que administren su dinero con acciones, se está yendo el 30 por ciento de su rendimiento (antes de impuestos). Pero recuerde —porque al gobierno seguro que no se le olvida— que también paga una buena cantidad de dinero en impuestos en su rendimiento del 10 por ciento. ¡Así que el 3 por ciento de administración termina consumiendo de un 40 a un 50 por ciento de sus ganancias después de impuestos!

Los mejores fondos mutuos sin gastos administrativos (libres de comisión) ofrecen a los inversionistas acceso a los mejores administradores financieros de la nación, por una fracción del costo de las cuentas empaquetadas. Puede invertir en docenas de fondos de máximo desempeño por un gasto anual del 1 por ciento al año o menos. Algunas de las mejores compañías de fondos ofrecen excelentes fondos por un costo tan bajo como 0,2 a 0,5 por ciento (vea el Capítulo 10).

Quizá le digan, en el mercado de las cuentas empaquetadas, que tiene acceso a administradores financieros que normalmente no aceptan dinero de pequeños inversionistas como usted. Ningún estudio muestra que el trabajo de los administradores financieros tenga algo que ver con las cuentas mínimas que manejan. Además, los fondos sin gastos administrativos contratan a los mismos administradores que trabajan en otras compañías de administración financiera.

Es probable que también le digan, que ganará una tasa más alta de rendimiento, así que vale la pena el costo extra. "Podía haber ganado del 18 al 25 por ciento al año", dicen, "si hubiera invertido con la compañía de administración financiera 'La Estrella de Ayer'. La palabra clave es *hubiera*. Lo pasado, pasado. Varios de los ganadores de ayer se convierten en los perdedores o los mediocres de mañana.

También debe recordar que, a diferencia de los fondos mutuos, cuyo historial de desempeño está auditado por la Comisión de Bolsas y Valores (SEC), el historial de desempeño de las cuentas empaquetadas puede incluir una campaña publicitaria. Mostrar solamente el desempeño de ciertas cuentas —aquellas que lo hicieron mejor— es la táctica más común.

Los analistas de las empresas de corretaje se niegan a escribir reportes negativos sobre una compañía porque las empresas para las que trabajan estos analistas también solicitan a las compañías que emitan nuevas acciones al público. ¿Qué mejor manera demostrar a los negocios su potencial para vender acciones al público a un precio alto, que mostrando lo mucho que cree en ciertas compañías y escribiendo reportes brillantes sobre sus futuros prospectos?

Viendo a través de los Ojos de los Expertos que Predicen el Futuro

Pensar que uno puede incrementar los rendimientos de las inversiones siguiendo los pronósticos de ciertos gurús, es un error común que algunos inversionistas cometen. Muchos de nosotros queremos creer que algunos expertos pueden predecir el futuro del mundo de las inversiones. Creer en gurús hace más fácil aceptar el riesgo que, sabe, está tomando cuando trata de hacer crecer su dinero. Las sabias predicciones que lee en un boletín informativo de inversión o que escucha de un "experto", a quien con frecuencia se cita en las publicaciones financieras, hace que se sienta protegido —como Lino y su mantita.

¡Los subscriptores de boletines informativos de inversión y los seguidores de gurús estarían mejor si, en su lugar, compraran una mantita —tiene más valor y cuesta mucho menos! Nadie puede predecir el futuro. Si se pudiera, esta gente estaría tan ocupada invirtiendo su propio dinero y haciéndose rica que no tendría ni el tiempo ni el deseo de compartir sus secretos con usted.

Boletines informativos de inversión

Varios boletines informativos de inversión pretenden cronometrar los mercados, indicándole el momento exacto para entrar o salir de ciertas acciones o fondos mutuos (o de los mercados financieros en general). A la larga, esta táctica está destinada al fracaso. Con fracaso quiero decir que este método no va a desterrar a la estrategia comprobada de comprar y conservar.

Veo a gente pagando cientos de dólares al año en subscripciones de todo tipo de boletines informativos de cronometraje del mercado y selección de acciones. Uno de mis clientes, un abogado, se suscribió a varios boletines. Cuando le pregunté por qué, dijo que la publicidad decía que si seguía sus consejos, tendría un rendimiento del 20 por ciento al año en su dinero. Pero en los cuatro años que lo hizo, *perdió* dinero, a pesar de que los mercados financieros en general estaban a la alza.

Antes de que siquiera considere subscribirse a un boletín informativo de inversión, estudie su historial a través de medios como *Hulbert Financial Digest*. Los materiales de mercadotecnia de los boletines informativos de inversión exageran los supuestos rendimientos que las recomendaciones de las publicaciones han producido. Tristemente, parece que los boletines pueden hacer muchas afirmaciones falsas, sin padecer la ira de los reguladores de valores.

CONSEJO

No siga los consejos de predicción de los boletines. Si los escritores de éstos supieran tanto sobre el futuro de los mercados financieros, estarían ganando más dinero como administradores financieros. El único tipo de boletines y publicaciones a las que debe considerar subscribirse, son a las que ofrecen información basada en investigaciones, más que en predicciones. Hablo acerca de los boletines de inversión adecuados en los siguientes capítulos de inversión.

Gurús financieros

Los gurús financieros vienen y van. Algunos tienen sus 15 minutos de fama con base en uno o dos predicciones exitosas que alguien en la prensa recuerda (y hace famosas). Un ejemplo clásico es una antigua analista de mercado, en Shearson, llamada Elaine Garzarelli.

Garzarelli se hizo famosa por predecir la caída del mercado accionario en el otoño de 1987. Su empresa de fondos, Smith Barney Shearson Sector Análisis, fue establecida justo antes del desplome. Supuestamente, los indicadores de Garzarelli le advirtieron no invertir en acciones, así lo hizo, y con esto, salvó su fondo de la caída.

Shearson, siendo una correduría con orientación hacia el dinero, rápidamente motivó a sus corredores a vender acciones en el fondo de Garzarelli. Además de evitar que su fondo cayera, también ayudó que los corredores de Shearson recibieran una recompensa del 5 por ciento de comisión por venderlo. A finales de 1987, los inversionistas habían contribuido, con casi US$700 millones, a este fondo.

En 1988, el fondo de Garzarelli fue el de peor desempeño entre los fondos que invertían en acciones de crecimiento. ¡De 1988 a 1990, el fondo de Garzarelli rindió menos de lo esperado en el promedio Standard & Poor 500 en un 43 por ciento! En 1987 —el año de la caída — Garzarelli estaba por encima de S&P 500 por un 26 por ciento. Así que el monto que les ahorró a sus inversionistas, al evitar la caída, se perdió —junto con más— en los años siguientes. De hecho, su desempeño fue tan triste en los años siguientes a la caída, que Shearson terminó por despedirla.

A pesar de su pobre historial de largo plazo, Garzarelli todavía es considerada una vidente del mercado. Ahora maneja dinero de forma privada y vende boletines de inversión. La siguiente estrategia de mercadotecnia, que promovía su boletín, apareció recientemente en un folleto titulado "The Garzarelli Edge":

> "¡El sistema científico comprobado que ha producido ganancias anuales acumuladas del 20,2% desde 1982!"
>
> "Elaine Garzarelli ha predicho cada cambio importante en el Dow desde 1982."

Ahora, si estos comentarios fueran ciertos, ¿por qué el fondo de inversión de Garzarelli tuvo un desempeño tan malo, y por qué Shearson la despidió a mediados de los años noventa, después de años de predicciones inexactas y el terrible desempeño de su fondo? También encuentro cómico que el rendimiento del 20,2 por ciento fue supuestamente "auditado por una de las seis compañías más grandes de contabilidad." Sin embargo, más abajo, en las letras pequeñas dice, "Auditoría Pendiente". Apuesto que todavía está pendiente — probablemente con las mismas personas que auditaron las finanzas de Enron (y cayeron)!

Con frecuencia los nuevos gurús se promocionan y ganan popularidad mediante la televisión. Cualquier persona que haya cambiado los canales no ha podido evitar ver a Cramer azotando los brazos, su fuerte voz y ¡expresiones de loco! En numerosas ocasiones he visto porciones de su programa en CNBC, y he seguido su carrera durante años, antes de que llegara a la televisión por cable.

Allá en la década de los años noventa, la revista *SmartMoney* publicó un vasto articulo sobre Cramer, con el objetivo de mostrar lo bueno que era para seleccionar acciones con el fondo hedge (más información sobre estos fondos en el Capítulo 9) que en ese momento manejaba. El artículo mostraba los supuestos altos rendimientos del fondo hedge de Cramer, cuando pregunté, me enteré que todos esos rendimientos fueron reportados por él mismo. Traté en varias ocasiones de contactar a su compañía para conseguir más detalles y documentación y siempre se me negó.

Siempre he aconsejado que nunca debe creer en un rendimiento determinado, a menos que haya sido auditado de manera independiente (de la forma que se hace con todos los rendimientos de los fondos mutuos). A la fecha, nunca he visto una auditoría independiente de los supuestos rendimientos de fondos hedge de Cramer. Cuando contacté a su organización, simplemente me enviaron los mismos rendimientos no auditados, similares a los que habían mandado a la revista *Smart Money*.

En lo que concierne al historial del boletín informativo en línea de Cramer, el *Hulbert Financial Digest*, es la única organización independiente que hace un seguimiento de las recomendaciones de los escritores de boletines. Según John Kimble, analista principal de *Hulbert Financial*, "Hace algunos años nos preguntaron si queríamos estar en su lista de distribución para su boletín en línea *Alerts Plus*, y nos mandaron correos electrónicos durante seis semanas y después pararon. Mark Hulbert les envió un recordatorio hace seis meses y todavía no mandan el boletín".

Los comentaristas y expertos que publican boletines de predicciones y los entrevistan en los medios, no pueden predecir el futuro. Ignore las predicciones y especulaciones de los que se autonombran gurús, y videntes financieros. Las pocas personas que tienen un poco más de información que el resto de la gente, no van a compartir sus secretos de inversión —¡están muy ocupados invirtiendo su propio dinero! Si tiene que creer en algo para calmar sus miedos, crea en la buena información y en los administradores financieros comprobados. ¡Y no olvide el valor del optimismo, la fe y la esperanza —sin importar en *qué* o en *quién* crea!

Algunos Consejos Financieros para Terminar

En este capítulo presento mucha información. En los capítulos subsecuentes de esta parte, detallo las diferentes opciones de inversión y cuentas y cómo construir ¡una cartera ganadora! Antes de continuar, estos son algunos conceptos que debe recordar cuando tome decisiones financieras importantes:

- **No invierta tomando como base solicitudes de venta.** Las compañías que anuncian y buscan posibles clientes de manera agresiva con tácticas como telemercadeo, ofrecen algunos de los peores productos financieros con las cuotas más altas. Las compañías con excelentes productos no tienen que acercarse a sus clientes potenciales de esta

manera. Por supuesto que todas las compañías tienen que promocionarse. Pero aquellas con las mejores ofertas de inversiones no tienen que usar el enfoque de venta agresiva; tienen suficientes clientes nuevos con las recomendaciones que hacen los clientes satisfechos.

- **No invierta en lo que no entiende.** El error de no entender las inversiones que compra por lo general es consecuencia del punto anterior, caer en una charlatanería. Cuando no entiende una inversión, es muy probable que no sea la adecuada para usted. Los corredores con labia (que quizá se hagan llamar consultores, asesores o administradores financieros) que ganan comisiones basadas en lo que venden pueden hacer que compre una inversión inapropiada. Antes de invertir en algo, conozca el historial, los costos reales y la liquidez (que tan fácil es de pasarla a efectivo).
- **Minimice las cuotas.** Evite inversiones que incluyan comisiones altas de ventas y gastos administrativos (por lo general esto se muestra en el prospecto). Hoy en día, casi todas las inversiones pueden comprarse sin necesidad de un vendedor. Además de pagar comisiones innecesarias, el mayor peligro de invertir a través de un vendedor es que puede dirigirlo por un camino que no tiene sus mejores intereses como objetivo. Las cuotas de administración son un gran peso para los rendimientos financieros. No es de sorprender, que en promedio, las inversiones con cuotas mayores, tienen un desarrollo muy por debajo de otras alternativas de cuotas bajas. Las cuotas altas constantes por lo general se convierten en oficinas lujosas, folletos brillantes y salarios altísimos, o se usan para lanzar operaciones pequeñas e ineficientes. ¿Quiere que su dinero, ganado con tanto esfuerzo, termine ayudando a cualquiera de estos tipos de negocios?
- **Ponga atención a las consecuencias tributarias.** Incluso si nunca llega a ser un inversionista experto, es lo suficientemente inteligente para saber que entre más dinero pague en impuestos, menos tendrá para invertir y jugar. Consulte el Capítulo 11 para información sobre la forma en que las cuentas de jubilación lo ayudan a mejorar los rendimientos de sus inversiones. Para inversiones fuera de las cuentas de jubilación, tiene que hacer coincidir los tipos de inversiones con su situación fiscal (vea el Capítulo 12).

Capítulo 9

Conozca sus Opciones de Inversión

En Este Capítulo

- Inversiones "Seguras": Cuentas y bonos bancarios y de mercado monetario
- Inversiones para crecer: Acciones, bienes raíces y pequeños negocios
- Inversiones inusuales: Metales preciosos, anualidades y objetos de colección

El vehículo que escoja para su viaje de inversión, depende de a dónde vaya, qué tan rápido quiera llegar, y qué riesgos está dispuesto a enfrentar en el camino. Si no ha leído el Capítulo 8, por favor hágalo ahora. Ahí cubro varios conceptos de inversión, como la diferencia entre inversiones de préstamo y de propiedad, que mejorarán su capacidad para elegir de entre los vehículos comunes de inversión que presento en este capítulo.

Inversiones Lentas y Estables

Todo el mundo debe tener algo de dinero en vehículos de inversión estables y seguros. Por ejemplo, esto incluye dinero que ha destinado para cubrir facturas de corto plazo, tanto previstas como imprevistas. De igual forma, si está ahorrando dinero para comprar una casa en los próximos años, ciertamente no quiere arriesgar ese dinero en la montaña rusa del mercado accionario.

Las opciones de inversión que siguen son adecuadas para dinero que no quiere poner en riesgo.

Transacciones/cuentas de cheques

Las transacciones/cuentas de cheques son mejores para depositar sus ingresos mensuales y pagar sus gastos. Si quiere tener privilegios ilimitados para girar cheques, y acceso a su dinero a través de una tarjeta para cajeros automáticos, su mejor opción es una cuenta de cheques de un banco de su localidad.

Siga estos consejos para que no lo atrapen los bancos:

- **Use un banco pequeño o cooperativa de crédito.** Generalmente puede conseguir un mejor plan de cuenta de cheques en una cooperativa de crédito o en un banco pequeño. Como es muy fácil tener acceso a efectivo a través de los cajeros automáticos en supermercados y otras tiendas, no es necesario tener tratos con el Gran Banco de la Ciudad, que tiene sucursales en cada intersección.
- **Compare.** Algunos bancos no lo obligan a mantener un saldo mínimo para evitar un cobro mensual de servicio cuando deposita en forma directa sus cheques de pago. Asegúrese de buscar cuentas que no le cobren US$1,50 por un lado, por el uso del cajero automático y US$12, por otro, por un saldo bajo.
- **Limite el monto que mantiene en su chequera.** Tenga sólo el dinero suficiente en la cuenta para hacer sus pagos mensuales. Si constantemente mantiene más de unos cuantos miles de dólares en una cuenta de cheques, saque el exceso. Puede ganar más en una cuenta de ahorro o de mercado monetario, las que describo en la siguiente sección.
- **No tenga sus cheques a través de un banco.** Algunas personas, (entre las que me incluyo) no tienen una cuenta de cheques de un banco. ¿Cómo lo hacen? Tienen cuentas de corredores de descuento que permiten girar cheques ilimitados dentro de un fondo de mercado monetario. (Consulte el Capítulo 10 para conocer las empresas que recomiendo; también lea el Capítulo 19 sobre los pagos de cuentas a través de la computadora y otros medios automáticos.)

Cuentas de ahorro y fondos de mercado monetario

Las cuentas de ahorro están disponibles a través de bancos; los fondos de mercado monetario están disponibles a través de compañías de fondos mutuos. Las cuentas de ahorro y los fondos de mercado monetario son casi

idénticos, excepto que los fondos de mercado monetario por lo general pagan una mejor tasa de interés. La tasa de interés, también conocida como *rendimiento*, fluctúa con el tiempo, dependiendo del nivel de tasas de interés en la economía en general. (Observe que algunos bancos ofrecen cuentas de mercado monetario, que básicamente son como las de ahorro y no deben confundirse con los *fondos* mutuos de mercado monetario.)

El gobierno federal respalda las cuentas de ahorros de los bancos con el seguro Corporación de Seguro Federal para Depósitos (FDIC, por sus siglas en inglés). Los fondos del mercado monetario no están asegurados. No debe dar preferencia a una cuenta bancaria, sólo porque su inversión (capital) está asegurada. De hecho, debe preferir los fondos del mercado monetario, porque los mejores tienen desempeños más altos de que las mejores cuentas de ahorro bancarias. Y los fondos de mercado ofrecen giro de cheques y otras formas de tener fácil acceso a su dinero (para más información sobre los fondos monetarios, por favor vea el Capítulo 10).

Los fondos de mercado monetario tienen varias ventajas sobre las cuentas de ahorro bancarias.

- Los mejores fondos de mercado monetario tienen desempeños más altos.
- Si está en un nivel tributario alto, puede acumular más después de calcular los impuestos usando los fondos de mercado monetario libre de impuestos. Ninguna cuenta de ahorros paga intereses libres de impuestos.
- La mayoría de los fondos de mercado monetario incluyen privilegios de giro de cheques gratis. (La única condición es que cada cheque debe hacerse por un monto mínimo —US$250 dólares, es lo normal.)

Igual que con el dinero que se mete a una cuenta de ahorros bancaria, los fondos de mercado monetario son adecuados para tener dinero que no puede arriesgar a que pierda valor.

Bonos

Cuando invierte en un bono, está haciendo un préstamo a una organización. Cuando se emite un bono, se incluye una fecha específica de vencimiento, en la que se le pagará el capital. Los bonos también se emiten con una tasa determinada de interés, o lo que se conoce como *cupón*. Esta tasa es fija en la mayoría de los bonos. Así que, por ejemplo, si compra un bono de cinco años, al 6 por ciento, emitido por Home Depot, está haciendo un préstamo a Home Depot por cinco años a una tasa de interés de 6 por ciento al año. (El interés de los bonos por lo general se recibe en dos pagos semestrales iguales.)

El excesivamente usado certificado de depósito

Un *certificado de depósito* (CD) es otro tipo de bono emitido por un banco. Con un CD, igual que con un bono verdadero, usted acepta prestar su dinero a una organización (en este caso, un banco) por un número predeterminado de meses o años. Generalmente, entre más tiempo acepte tener su dinero invertido, más alta será la tasa de interés que recibirá.

Con los CDs, se paga una multa por retiro temprano. Si quiere su dinero antes del término del CD, pierde el interés de varios meses. Los CDs tampoco tienden a pagar tasas de interés muy competitivas. Puede lograr mejores intereses de los que recibiría con un CD a corto plazo (la fecha de vencimiento es en un año más o menos), con los mejores fondos mutuos de mercado monetario, que ofrecen total liquidez sin penalizaciones.

El valor de un bono generalmente fluctúa con los cambios en las tasas de interés. Por ejemplo, si tiene un bono emitido al 6 por ciento y las tasas aumentan al 8 por ciento para bonos comparables y recién emitidos, su bono pierde valor. (¿Por qué quisiera alguien comprar su bono por el precio que pagó, si tiene un desempeño de tan sólo el 6 por ciento, cuando en otro lado puede conseguir uno al 8 por ciento?)

Algunos bonos están atados a tasas de interés variable. Por ejemplo, puede comprar bonos que son hipotecas de tasa ajustable, en las que la tasa de interés puede fluctuar. Como inversionista, en realidad está prestándole dinero a un prestatario de hipoteca —indirectamente, usted es el banco que otorga el préstamo a alguien que compra una casa.

Los bonos se diferencian uno del otro de las siguientes formas:

- **El tipo de institución a la que presta su dinero:** Con los bonos municipales, le otorga un préstamo al gobierno estatal; con los del tesoro, el préstamo es para le gobierno federal; con los GNMAs (Ginnie Maes), le presta el dinero a un acreedor hipotecario; con los corporativos, a una corporación.
- **La calidad crediticia del prestatario a quien le presta su dinero:** Esto se refiere a la probabilidad de que el prestatario le pague el interés, y le regrese el capital como se acordó.
- **La extensión de tiempo para que el bono venza:** Los bonos a corto plazo vencen en unos cuantos años, los bonos intermedios de 3 a 10 años y los de largo plazo en 30 años. Los bonos de plazos largos, generalmente pagan rendimientos más altos pero fluctúan más con los cambios en las tasas de interés.

Los bonos están clasificados, según su seguridad, por agencias clasificadoras de riesgo, por lo general en una escala en la que AAA es la clasificación más alta posible. Por ejemplo los bonos corporativos de clasificación alta (AAA o AA) son considerados los más seguros (es decir, las posibilidades de recuperar su dinero y los intereses son altas). Los siguientes en seguridad son los bonos generales (A o BBB), que todavía son seguros pero un poco menos. Los bonos basura (clasificados BB o menos), que hiciera famosos Michael Milken, en realidad no son tan basura; tienen una menor calidad y existe una ligera probabilidad (de 1 a 2 por ciento) de incumplimiento.

Algunos bonos son *redimibles*, lo que significa que el prestamista puede decidir pagar antes de la fecha prevista. Esto por lo general sucede, cuando las tasas de interés caen y el prestamista quiere emitir nuevos bonos con menores tasas de interés, para reemplazar los bonos de tasas más altas cuyo pago está pendiente. Como compensación por el pago temprano, es común que el prestamista otorgue una pequeña prima sobre el valor actual del bono.

Acumule una Fortuna con Vehículos de Propiedad

Las tres mejores formas legales de acumular fortuna son invertir en acciones, bienes raíces y pequeños negocios. Me he dado cuenta que esto es cierto al observar a varios clientes y a otros inversionistas, y por mis propias experiencias personales.

Acciones

Las *acciones*, que representan porciones de propiedad en una compañía, son el vehículo de propiedad más común de inversión. Cuando las compañías *salen a la bolsa*, emiten acciones que personas, como usted o como yo, pueden comprar en las principales bolsas de valores como *New York Stock Exchange*, *American Stock Exchange*, y *NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotation system)*, o en el mercado extrabursátil.

Conforme la economía crece, y con ella las compañías, y las ganancias son mayores, los precios de las acciones (y la distribución de los dividendos de esas acciones) por lo general siguen la misma tendencia. Los precios de las acciones y los dividendos no se mueven a la par con las ganancias, pero con los años, la relación es muy cercana. De hecho, la *relación precio/utilidades* — que mide el nivel de precios de acciones con relación a (o divididas entre)

las ganancias de la compañía— de las acciones de los Estados Unidos ha promediado aproximadamente 15 (aunque se intenta que sea más alto durante los períodos de baja inflación). Una relación precio/utilidades de 15 simplemente significa que los precios por acción, en promedio, se están vendiendo cerca de 15 veces esas ganancias de las compañías por acción.

Las compañías que emiten acciones (llamadas compañías de *tenencia pública)* incluyen fabricantes de automóviles, productores de programas de computación, restaurantes de comida rápida, hoteles, casas editoriales de periódicos y revistas, supermercados, vinaterías, fabricantes de cierres ¡y todo lo que se le ocurra! (Puede incluso invertir en el extranjero —consulte el recuadro "Acciones internacionales".) En contraste, algunas compañías son de *tenencia privada*, lo que significa que han elegido que sus acciones sean propiedad de la administración principal y un número pequeño de inversionistas ricos. Las acciones de las compañías de tenencia privada no se intercambian en una bolsa de valores, por lo que la gente como usted o como yo no puede comprar acciones de esas compañías.

Las compañías difieren en el tipo de industria o línea de negocios en la que están, y también en el tamaño. En la prensa financiera, con frecuencia se escucha que se hace referencia a ciertas compañías con base en su *capitalización bursátil*, que es el valor de sus acciones en circulación (el número total de acciones multiplicado por el precio de mercado por acción). Cuando se describe el tamaño de las compañías, Wall Street ha descartado los adjetivos prácticos como *pequeño* y *grande*, y los ha reemplazado con expresiones como *gran capitalización* y *pequeña capitalización*. Así es el lenguaje de la extravagancia financiera.

La inversión en el mercado accionario involucra contratiempos ocasionales y momentos difíciles (de la misma manera que cuando se educa a un hijo, o se escala una montaña), pero el viaje en general debe hacer que valga la pena el esfuerzo. A lo largo de los últimos dos siglos, el mercado de valores de los Estados Unidos ha producido una tasa promedio anual de rendimiento de alrededor del 10 por ciento. Sin embargo, el mercado, según mediciones del Dow Jones, cayó más del 20 por ciento durante 16 períodos diferentes en el siglo 20. En promedio, estos períodos de descenso duraron menos de dos años. Así que, si puede soportar un contratiempo temporal durante unos cuantos años, la bolsa de valores es un lugar comprobado para invertir en un crecimiento a largo plazo.

Puede invertir en acciones haciendo su propia selección de acciones individuales, o dejando que un asesor de fondos mutuos (vea el Capítulo 10) lo haga por usted.

Acciones internacionales

No sólo puede invertir en acciones de compañías que intercambian en las bolsas de valores de los Estados Unidos, sino que también puede invertir en acciones en el extranjero. Además de las personas que tienen relaciones de negocios en otros países, ¿por qué querría un ciudadano promedio invertir en el extranjero?

Puedo darle varias razones. Primero, en el extranjero existen muchas oportunidades de inversión. Si observa el valor total de todas las acciones en circulación en el mundo entero, el valor de las acciones de los Estados Unidos está en la minoría.

Otra razón para invertir en acciones internacionales es que cuando limita sus inversiones a valores en los Estados Unidos, está perdiéndose de un mundo de oportunidades, no sólo por la disponibilidad de crecimiento de negocios en otros países, sino también porque tiene la oportunidad de diversificar su cartera aún más. Los mercados de valores internacionales no se mueven conjuntamente con los de Estados Unidos. Durante varías caídas de los mercados estadounidenses, algunos mercados internacionales tienen una caída menor, en tanto que otros aumentan su valor.

Algunas personas dudan en invertir en valores extranjeros por razones tontas. Un artículo que encontré en uno de los principales periódicos se llamaba "Numerosos Peligros en la Inversión Internacional: El momento es la clave para obtener un rendimiento satisfactorio". El artículo seguía diciendo, "Pero como con el sexo, el tráfico y el béisbol, el momento lo es todo en el mercado de valores". Los inversionistas de acciones que son inteligentes saben que no hay que tratar de cronometrar las inversiones. El artículo también advertía fatalmente, "Los mercados de valores internacionales son conocidos por evaporarse de un día a otro". ¡Ojalá y yo pudiera decir lo mismo de los empleos de algunos periodistas financieros de cabeza hueca!

A otros les preocupa que las inversiones extranjeras dañen la economía de los Estados Unidos y contribuyan a la pérdida de empleos en el país. Éstos son mis argumentos en contra. Primero, si no aprovecha el crecimiento de las economías en el extranjero, alguien más lo hará. Si hay forma de ganar dinero, es bueno que los estadounidenses participen. Las ganancias de una compañía extranjera se reparten a todos los accionistas, sin importar dónde vivan. La apreciación de los dividendos y el precio de las acciones no conocen fronteras nacionales.

También acepte que vivimos en una economía global —no es correcto hacer distinciones entre compañías estadounidenses y extranjeras. Muchas compañías que tienen sus oficinas generales en Estados Unidos también tienen operaciones en el extranjero. Algunas empresas estadounidenses reciben una gran porción de sus ingresos de sus divisiones internacionales. De igual manera, otras compañías cuya base está en otros países, tienen operaciones en los Estados Unidos. Un creciente número de compañías tienen operaciones mundiales. No se recibe el beneficio total de la inversión internacional, si sólo invierte en grandes compañías multinacionales con base en los Estados Unidos. La ventaja de la diversificación extranjera se obtiene al invertir en compañías que intercambian en las bolsas de otros países.

Descubra las ventajas relativas de los fondos mutuos

Los fondos mutuos, administrados de manera eficiente, ofrecen a los inversionistas de recursos, tanto modestos como substanciales, acceso a administradores financieros de alta calidad y bajo costo. Los fondos mutuos abarcan el espectro de riesgo y rendimientos potenciales, desde fondos de mercado monetario sin fluctuación (que son similares a las cuentas de ahorro), pasando por los fondos de renta fija (que en general pagan desempeños más altos que los fondos de mercado monetario, pero que fluctúan con los cambios en las tasas de interés), a acciones ordinarias (que ofrecen el mayor potencial de apreciación, pero también el mayor riesgo de volatilidad a corto plazo).

Sólo aquellos que en realidad lo disfrutan, deben invertir en valores individuales. Los fondos mutuos, si se elijen correctamente, son una forma excelente, de bajo costo, de contratar administradores financieros profesionales. A la larga, nada puede compararse a los administradores profesionales de tiempo completo, que invierten en valores del mismo tipo y grado de riesgo. El Capítulo 10 está dedicado a los fondos mutuos.

Qué son los fondos negociables en la bolsa, los de especulación y las cuentas administradas

Los fondos mutuos no son la única opción cuando se trata de contratar a un administrador financiero profesional. En los últimos años, se han promocionado ampliamente tres opciones algo similares, entre los inversionistas individuales:

- **Fondos Negociables en la Bolsa (ETFs, por sus siglas en inglés):** Éstos son los más parecidos a los fondos mutuos, con la excepción de que se intercambian en una bolsa de valores importante y, a diferencia de los fondos mutuos, pueden comprarse y venderse durante la jornada financiera. Los mejores ETFs tienen cuotas muy bajas, y como un fondo en índice (vea el Capítulo 10), invierten para seguir el desempeño de un índice del mercado de valores.
- **Fondos de especulación:** Estos fondos de administración privada son para los inversionistas ricos, y por lo general conllevan más riesgos (algunos incluso llegan a la bancarrota) que un fondo mutuo típico. Las cuotas pueden ser muy altas —normalmente 20 por ciento de los rendimientos anuales del fondo de especulación. No los recomiendo.
- **Cuentas administradas:** Las empresas más importantes de corretaje, que emplean corredores por comisión, ofrecen acceso a administradores financieros privados. En realidad, esta opción no es diferente a tener acceso a los administradores de fondos vía los fondos mutuos, pero por lo general uno paga una cuota mucho más alta, lo que hace que la opción sea menos atractiva.

Invirtiendo en valores individuales

Mi experiencia es que mucha gente elije invertir en valores individuales porque piensan que son más listos o tienen más suerte que los demás. No lo conozco personalmente, pero me parece atinado decir que a la larga, sus elecciones de inversión no van a superar a las de un inversionista profesional de tiempo completo.

Como asesor financiero, noto una clara diferencia entre el género de las personas en lo concerniente a este asunto. Quizá a causa de las diferencias en la educación de las personas, niveles de testosterona, o lo que sea, los hombres tienden a tener más problemas para tragarse el ego y admitir que les va mejor si no escogen los valores individuales por su cuenta. Quizá el deseo de ser quien elije las acciones está genéticamente ligado a ¡no querer pedir indicaciones!

La inversión en valores individuales conlleva numerosas desventajas y dificultades:

- **Tendrá que pasar una gran cantidad de tiempo investigando.** Cuando considera comprar un valor individual, debe conocer mucho sobre la compañía en la que está pensando invertir. Entre las preguntas importantes para hacer a la compañía están: ¿Qué productos vende? ¿Cuáles son sus perspectivas para un futuro crecimiento y rentabilidad? ¿Cuál es el monto de la deuda de la compañía? Necesita hacer su tarea, no sólo antes de hacer la inversión inicial, sino continuamente en tanto conserve la inversión. La investigación se lleva mucho de su tiempo libre, y algunas veces cuesta dinero.

  No se engañe o permita que otros lo engañen pensando que seleccionar y seguir compañías individuales, y sus acciones, es sencillo, requiere poco tiempo o es más rentable que invertir en fondos mutuos.

- **Sus emociones pueden entrometerse.** Analizar estados financieros, estrategias corporativas y niveles competitivos requiere de un raciocinio y comprensión agudos. Sin embargo, esas habilidades no son suficientes. ¿Tiene el carácter para conservar, lo que pensó era una acción ganadora, después de que ésta cae un 50 por ciento, mientras que el mercado accionario en general se mantiene estable o incluso sube? ¿Tendrá el valor de deshacerse de ésta acción si sus nuevas investigaciones sugieren que esta caída es el principio del fin, y no un pequeño tropiezo en el camino? Cuando su dinero está en juego, con frecuencia las emociones salen a relucir y disminuyen su capacidad de tomar decisiones sólidas de largo plazo. Muy poca gente tiene la constitución psicológica para superar a los mercados financieros.

- **Es menos probable que diversifique.** A menos que tenga cientos de miles de dólares para invertir en diferentes acciones, es muy probable que no pueda desarrollar, de forma rentable, una cartera diversificada. Por ejemplo, cuando invierte en acciones, necesita tener compañías en diferentes industrias, diferentes compañías dentro de una industria, y así sucesivamente. Si no diversifica, está provocando, sin necesidad, que el riesgo aumente.
- **Enfrentará las inconveniencias de la contabilidad y la administración de libros.** Cuando se invierte en valores individuales, fuera de las cuentas de jubilación, debe reportar esa transacción en su declaración de impuestos cada vez que vende un valor en particular. Incluso si le paga a alguien más para que llene la declaración, de todos modos tendrá la molestia de llevar un record de los estados de cuenta y de los recibos.

Por supuesto que va a encontrarse con personas (con intereses personales) que tratarán de convencerlo de que seleccionar sus propias acciones, y manejar su propio portafolio de acciones es más rentable que invertir en, digamos, un fondo mutuo. En mi experiencia, estos promotores de la selección de acciones caen en, por lo menos, una de las siguientes categorías:

- **Escritores de boletines informativos:** Ya sea de forma impresa, por televisión o en Internet, algunos de estos eruditos venden la idea de que los administradores financieros profesionales son unos bufones, que ganan demasiado, y que fácilmente cualquier persona puede aventajarlos, si invierte un poco de su tiempo, y pone su dinero en las acciones elegidas por los eruditos. Por supuesto, lo que estos gurús autonombrados venden en realidad, es un boletín de emisión constante (que puede costarle varios cientos de dólares al año) o que usted visite diariamente sus sitios de Internet, plagados de publicidad. ¿De qué otra forma podría mantenerse siempre al tanto de sus recomendaciones de compra-venta? Estos supuestos expertos quieren que dependa continuamente de su consejo. Por supuesto, usted se preguntará, ¿"Y entonces, si estos eruditos son unos genios para seleccionar las mejores acciones, por qué no están ganando montañas de dinero tan solo con invertir, en lugar de vender sus supuestos conocimientos brillantes a bajo precio? ¡Acuda con los que verdaderamente saben y no pierda su tiempo o su dinero siguiendo los consejos de estos sabihondos! (Hablo de los boletines informativos de inversión en el Capitulo 8 y de los sitios de Internet en el Capítulo 19.)
- **Autores de libros:** Vaya a cualquier librería que tenga una buena selección de libros de inversión, y encontrará suficientes libros que proclaman poder enseñarle una estrategia para seleccionar acciones, que supera al sistema. ¡Poco importa si el autor no tiene un reporte de una auditoría independiente que demuestre su éxito! El editor de un libro de por lo menos un grupo de inversión recibió una demanda por exagerar y distorsionar el éxito real de inversión del grupo.

- **Corredores de bolsa:** Algunos corredores lo encaminan hacia las acciones individuales por varias razones que benefician al corredor, pero no a usted. Primero, como lo discuto en el Capítulo 8, las empresas de corretaje que cobran comisiones altas pueden percibir ganancias muy interesantes a costa de que usted compre acciones. Segundo, los corredores pueden aprovechar los cambios en la situación de la compañía para animarlo a vender y comprar diferentes acciones, generando más comisiones para ellos. Finalmente, como con los escritores de boletines, todo este proceso lo obliga a depender del corredor, ¡y puede dejarlo en la ruina!

CONSEJO

La investigación de acciones individuales puede llegar a ser más que un trabajo de tiempo completo, y si elige seguir por ese camino, recuerde que estará compitiendo con profesionales que viven de eso. Si le gusta escoger y seguir sus propias acciones, o quiere una opinión independiente sobre algunas acciones que actualmente tiene, puede conseguir reportes útiles de investigación en Value Line (800-833-0046) y la página de Internet de Morningstar (`www.morningstar.com`). También le recomiendo que limite la selección de acciones individuales a no más de un 20 por ciento del total de sus inversiones.

Planes de reinversión de dividendos de acciones individuales

Varias corporaciones permiten a los accionistas existentes, a reinvertir sus dividendos (la participación en las utilidades de la compañía) en más acciones, sin pagar comisiones por corretaje. En algunos casos, las compañías le permiten hacer compras adicionales en efectivo, de más acciones, también libres de comisión.

Para poder calificar, primero tiene que comprar, de manera general, algunas acciones a través de un corredor (aunque algunas compañías permiten que se hagan compras iniciales directamente con ellos). Idealmente, usted debe comprar estas primeras acciones a través de un corredor de descuento para mantener el peso de las comisiones lo más ligero posible.

Algunas asociaciones de inversión también tienen planes que le permiten comprar una o unas cuantas acciones para empezar. No me gustan mucho estos planes, porque este tipo de inversión, por lo general, está disponible y es rentable para inversiones que se encuentran fuera de las cuentas de jubilación. Normalmente tiene que hacerse mucho papeleo para invertir en acciones de diferentes compañías. La vida es muy corta para enredarse con estos planes por esta única razón.

Finalmente, incluso con esas compañías que venden acciones directamente sin cobrar una comisión específica, como una empresa de corretaje, tienen que pagarse otras muchas cuotas. Varios planes cobran una cuota de inscripción por adelantado, cuotas para reinvertir los dividendos, y una cuota cuando quiere vender.

Cómo hacer fortuna con los bienes raíces

A través de los años, propietarios de bienes raíces e inversionistas han disfrutado tasas de rendimiento comparables a aquellas producidas por la bolsa de valores, lo que prueba que el mercado accionario es otro método comprobado para hacer fortuna. Sin embargo, al igual que las acciones, los bienes raíces pasan por períodos de desempeño buenos y malos. La mayoría de la gente que se hace rica invirtiendo en bienes raíces es porque invierte durante muchos años.

Comprar su propia casa es el mejor lugar para empezar a invertir en bienes raíces. El *patrimonio* (la diferencia entre el valor de mercado de la casa y el préstamo que se debe) de su casa que aumenta con los años, puede convertirse en una parte importante de su activo neto. Entre otras cosas, este patrimonio puede usarse para ayudar a financiar otras metas importantes monetarias y personales, como la jubilación, la universidad y comenzar o comprar un negocio. Además, en su vida adulta, ser propietario de una casa debe ser menos caro que rentar una similar. Vea el Capítulo 14 para conocer las mejores formas de comprar y financiar bienes raíces.

Los bienes raíces: una inversión nada ordinaria

Además de otorgar tasas sólidas de rendimiento, los bienes raíces también difieren de la mayoría de las otras inversiones en varios aspectos adicionales. Esto es lo que hace a los bienes raíces una inversión única en su tipo:

- **Funcionalidad:** Uno no puede vivir en una acción, bono, o fondo mutuo (aunque supongo que podría construir un fuerte bastante sólido con los papeles que estas compañías envían cada año en el correo). Los bienes raíces son la única inversión que puede usar (viviéndola o rentándola) para producir un ingreso.
- **El terreno es un recurso limitado:** La última vez que revisé, el porcentaje de la Tierra ocupada por terrenos no estaba en aumento (en realidad, la masa continental está disminuyendo al derretirse el hielo en los polos). Y como a los humanos les gusta reproducirse, la demanda por terrenos y casas continúa creciendo. Piense en las áreas en los que los precios de los bienes raíces son los más altos —Hong Kong, Tokyo, Hawaii, San Francisco y Manhattan. En estas áreas densamente pobladas, prácticamente no hay terrenos disponibles para construir nuevas casas.
- **La zonificación moldea el valor potencial:** El gobierno local regula la zonificación de la propiedad, y la zonificación determina el uso que se le pueda dar a una propiedad. En la actualidad, en la mayoría de las comunidades, las comisiones de zonificación están en contra del crecimiento excesivo. Esta posición beneficia a los valores futuros de los bienes raíces. Debe saber, también, que en algunos casos, el potencial de una propiedad quizá no ha sido desarrollado en su totalidad. Si tiene ideas sobre cómo desarrollar la propiedad, puede cosechar grandes ganancias.

- **Apalancamiento:** Los bienes raíces también se diferencian de otras inversiones porque se puede solicitar un préstamo bastante grande para comprarlas —hasta un 80 ó 90 por ciento, o más, del valor de la propiedad. Este empréstito se conoce como *apalancamiento*: Con tan solo una pequeña inversión del 10 ó 20 por ciento de enganche, puede comprar y poseer una inversión mucho más grande. Cuando el valor de su propiedad sube, usted gana dinero en su inversión y en el dinero que pidió prestado. (En caso de que tenga curiosidad, puede apalancar acciones que no están en cuentas de jubilación, e inversiones de bonos a través de un préstamo margen. Sin embargo, el "enganche" es mucho más grande —como del doble o triple cuando se compara con la compra de bienes raíces.)

  Por ejemplo, suponga que desembolsa US$20.000 dólares para comprar una propiedad de US$100.000. Si el valor de la propiedad sube a US$120.000, usted tiene una ganancia de US$20.000 (en papel), en su inversión de tan sólo US$20.000 dólares. En otras palabras, tiene un rendimiento del 100 por ciento en su inversión. Pero el apalancamiento tiene dos lados. Si el valor de la propiedad de US$100.000 dólares disminuye a US$80.000, de hecho puede perder (en papel) el 100 por ciento de la inversión original de US$20.000 dólares, aunque el valor de la propiedad sólo disminuya en un 20 por ciento.

- **Valores escondidos:** En un *mercado eficiente*, el precio de una inversión refleja con exactitud su verdadero valor. Algunos mercados de inversión son más eficientes que otros debido al gran número de transacciones y al fácil acceso a la información. A veces, los mercados de bienes raíces pueden ser ineficientes. No siempre es fácil conseguir la información, y uno puede encontrarse con un vendedor extremadamente motivado o uno totalmente desinformado. Si está dispuesto a hacer algo de tarea, quizá pueda comprar una propiedad por debajo de su precio justo de mercado (de un 10 a un 20 por ciento menos).

Igual que con cualquier otra inversión, los bienes raíces tienen sus desventajas. Para empezar, comprar o vender una propiedad generalmente se lleva tiempo y un costo significativo. Cuando se tiene una propiedad en renta, se descubren, de primera mano, los ocasionales dolores de cabeza que conlleva el ser el casero. Y en especial en los primeros años en que se es dueño de una propiedad para renta, los gastos pueden exceder el ingreso de la renta, lo que provoca una pérdida de dinero.

Las mejores opciones de inversión en bienes raíces

Aunque de alguna manera los bienes raíces son únicos, hasta cierto punto, también son como otro tipo de inversiones en que los precios están manejados por la oferta y la demanda. Puede invertir en casas o pequeños departamentos y luego rentarlos. A la larga, los compradores de propiedades de inversión esperan que los ingresos de la renta y el valor de sus propiedades incrementen más rápido que sus gastos.

INVESTIGUE

Los bienes raíces frente a las acciones

Históricamente, los bienes raíces y las acciones han producido rendimientos comparables. La decisión entre los dos depende menos de su desempeño en los mercados, que de usted y su situación. Considere los siguientes puntos importantes cuando decida qué inversión le conviene más:

- Lo primero, y lo más importante es preguntarse si tiene lo que se necesita para manejar las responsabilidades que conlleva ser el dueño. Los bienes raíces son una inversión intensiva en cuanto a tiempo (un administrador de la propiedad puede ayudar, pero en su sueldo se va una parte significativa del ingreso por alquiler). Invertir en acciones también puede ser intensivo en lo relativo al tiempo, pero no tiene que serlo si utiliza fondos mutuos con administración profesional (vea el Capítulo 10).
- Una desventaja, que con frecuencia se pasa por alto, de invertir en bienes raíces es que no se obtienen beneficios tributarios mientras esté acumulando el enganche. Las cuentas de retiro como 401(k)s, SEP-IRAs, Keoghs y demás (Vea el Capítulo 11) le ofrecen una deducción inmediata de impuestos mientras contribuye a ellas. Si no ha agotado sus contribuciones a estas cuentas, considere hacerlo antes de perseguir la inversión de bienes raíces.
- Pregúntese qué inversiones entiende mejor. Algunas personas se sienten incómodas con las acciones y los fondos mutuos porque no los entienden. Si tiene una mejor idea de lo que sucede en el mundo de los bienes raíces, entonces esa es una buena razón para considerar invertir en él.
- Descubra lo que lo hace feliz. Algunas personas disfrutan el reto que viene con administrar y mejorar una propiedad para renta; puede ser un poco como llevar un negocio pequeño. Si es bueno para eso, y tiene algo de suerte, puede ganar dinero y disfrutar de miles de horas de gozo.

Aunque pocos lo admiten, algunos inversionistas de bienes raíces sienten un satisfacción al poder hacer un despliegue tangible de su fortuna. Quienes padecen este "complejo de edificio", no puede experimentar un placer similar con una cartera de inversiones que se detalla en un pedazo de papel (aunque otros se han dado a conocer por presumir de su destreza para elegir acciones).

Cuando elija los bienes raíces con propósitos de inversión, recuerde que el crecimiento económico local es el combustible para la demanda de vivienda. Además de una base de empleos fuerte y diversa, también debe buscar cantidades limitadas, tanto de casas existentes como de terrenos para construir. Cuando identifique propiedades potenciales en las que quiera invertir, haga los cálculos para entender las demandas de efectivo que conlleva el ser dueño de la propiedad y la posible rentabilidad. Vea el Capítulo 14 en donde encontrará ayuda para determinar los costos de propiedad de los bienes raíces.

Cuando quiere invertir directamente en bienes raíces, las viviendas residenciales —como casas unifamiliares o edificios pequeños de unidades múltiples— pueden ser una inversión atractiva. Comprar propiedades cerca de "casa" ofrece la ventaja de poder monitorear y manejar con más facilidad lo que se presente. La desventaja es que tendrá menos diversidad —una mayor parte de sus inversiones dependerá de la economía local.

Si no quiere ser un casero —uno de los inconvenientes más grandes de invertir en bienes raíces— considere invertir a través de una sociedad de inversión de bienes raíces (REIT, por sus siglas en inglés). Los *REITs* son compañías diversificadas de inversión de bienes raíces que compran y administran bienes raíces para inversionistas. Un REIT típico invierte en diferentes tipos de propiedades como centros comerciales, departamentos y otros edificios para alquiler. Puede invertir en REITs ya sea comprándolos en una de las principales bolsas de valores o invirtiendo en un fondo mutuo de bienes raíces (vea el Capítulo 10) que invierta en varios REITs.

Las peores inversiones de bienes raíces

No todas las inversiones de bienes raíces son buenas; algunas ni siquiera son inversiones reales. Las malas se caracterizan por tener costos agobiantes y fundamentos económicos problemáticos:

- **Sociedades limitadas:** Evite las sociedades limitadas (LPs, por sus siglas en inglés) que se venden a través de corredores y asesores financieros. Los LPs son vehículos inferiores de inversión. Están tan sobrecargados con altas comisiones de ventas y constantes cuotas de administración que agotan su inversión, que puede encontrar mejores opciones en otro lado. El vendedor de inversiones recibe por ellas una comisión del 10 por ciento o más —así que sólo se invierten 90 centavos de cada dólar. Cada año, las LPs típicamente absorben varios otros porcentajes por administración y demás gastos. El incentivo para controlar costos, de la mayoría de las sociedades, es muy pequeño o no existe. De hecho, tienen un conflicto de intereses que las obliga a cobrar más para enriquecer a los socios administrativos.

  A diferencia de los fondos mutuos, no puede votar con su dinero. Si la sociedad tiene un manejo deficiente y es cara, está atrapado. Las LPs *no son líquidas* (no son fáciles de pasar a efectivo sin tener una pérdida considerable). No puede tener acceso a su dinero hasta que la sociedad se liquida, lo que generalmente es de siete a diez años después de que la compró.

  Los corredores que venden LPs con frecuencia le dicen que mientras su inversión crece un 20 por ciento o más al año, usted obtiene atractivos dividendos de alrededor del 8 por ciento anual. Varias de las ganancias en los LPs han resultado ser ficticias. En algunos casos, las sociedades

mantienen a flote sus desempeños pagando los capitales de los inversionistas (por supuesto, sin que ellos lo sepan). En cuanto a los rendimientos —bueno— la mayoría de los inversionistas de hace una década tienen suerte de tener la mitad de su inversión original. Lo único limitado de una sociedad limitada es su capacidad para que usted gane dinero.

- **Tiempos compartidos:** Los tiempos compartidos son otra pérdida segura de dinero. Con un tiempo compartido, se compra una semana o dos de propiedad, o uso, de una unidad determinada (usualmente un condominio en un complejo turístico) al año. Si, por ejemplo, usted paga US$8.000 dólares por una semana (además de las cuotas constantes de mantenimiento), está pagando el equivalente a más de US$400.000 dólares por toda la unidad, cuando algo comparable por la zona puede costar sólo US$150.000. La cantidad extra se usa para pagar las comisiones de los vendedores, los gastos administrativos y las ganancias de la compañía de desarrollo de los tiempos compartidos.

  Por lo general la gente está tentada a comprar un tiempo compartido cuando está disfrutando de unas vacaciones en algún lado. Son presa fácil de los vendedores, que quieren venderles un recuerdo del viaje. El "queso y la trampa" es una oferta de algo gratis (por ejemplo, una noche sin costo) por asistir a la presentación de ventas.

  Si no puede vivir sin un tiempo compartido, considere comprar uno usado. Varios compradores anteriores, que probablemente han perdido una buena tajada de dinero, están tratando de deshacerse de sus tiempos compartidos (lo que debe decirle algo). En este caso, quizá pueda comprar un tiempo compartido a un precio justo. ¿Pero, por qué comprometerse a tomar vacaciones en el mismo lugar y en la misma temporada todos los años? Varios tiempos compartidos le permiten intercambiar sus semanas por otra época u otros lugares; sin embargo, hacerlo es un problema —le cobran una cuota extra, y sus elecciones con frecuencia están limitadas a fechas que otras personas no quieren (¡por eso las intercambian!).

- **Segundas casas:** Las escapadas de fin de semana son a veces una idea romántica y una extensión del llamado sueño americano —un lugar al que pueda escapar un par de veces al mes. Cuando no usa su casa de descanso, puede rentarla y tener un ingreso para cubrir el mantenimiento.

  Si en realidad puede costear una segunda casa (o casa de descanso), no voy a decirle cómo gastar su dinero extra. Pero por favor, no cometa el común error de ver una segunda casa como una inversión. De la forma como la mayoría las usan, no lo son. Casi todos los dueños de una segunda casa rara vez rentan la propiedad —típicamente lo hacen un 10 por ciento o menos del tiempo. Como resultado, las segundas casas son fugas de dinero.

Los supuestos beneficios fiscales son parte del atractivo de una segunda casa. Incluso cuando califica para algunos o todos, los beneficios fiscales reducen sólo parcialmente el costo de tener una propiedad. En algunos casos, la segunda casa es una pérdida tal de dinero que impide a sus dueños contribuir y aprovechar los planes de ahorro de jubilación deducibles de impuestos

Si no va a rentar la segunda casa la mayor parte del tiempo, pregúntese si puede cubrir dicho lujo. ¿Puede cumplir con sus otras metas financieras —ahorrar para la jubilación, pagar la casa en la que vive, entre otras— con este gasto adicional? Mantener una segunda casa es más un consumo que una decisión de inversión. Muy pocas personas pueden costear más de una casa.

Invirtiendo en pequeños negocios (y en su vida profesional)

CONSEJO

¿Con qué tipo de inversión ha amasado más fortuna la gente? Si contestó la bolsa de valores o los bienes raíces, está equivocado? La respuesta es, los negocios pequeños. Puede invertir en negocios pequeños abriendo uno usted mismo (y con esto tener al mejor jefe que jamás haya conocido), comprando un negocio ya establecido, o invirtiendo en el de alguien más. Incluso si no está interesado en los negocios pequeños, su vida profesional sí debe interesarle, así que a continuación presento algunos consejos para aprovecharla al máximo.

Inicie su propia compañía

Cuando tiene autodisciplina y un producto o servicio que puede vender, establecer su propio negocio puede ser tanto rentable como satisfactorio. Considere primero qué habilidades y experiencia tiene que pueda usar en su negocio. No necesita una idea o una invención tipo “eureka” para iniciar un negocio pequeño. Millones de personas manejan negocios exitosos que difícilmente son originales, como tintorerías, restaurantes, compañías de preparación de impuestos y demás.

CONSEJO

Desarrolle un plan de negocios escrito para comenzar a explorar su idea. Dicho plan debe detallar su producto o servicio, la forma que lo va a comercializar, sus consumidores y competidores potenciales, y los aspectos económicos del negocio, incluyendo los costos iniciales.

De todas las opciones de inversión de negocios pequeños, iniciar su propio negocio es la que involucra más trabajo. Aunque, al principio, puede trabajar en él medio tiempo, la mayoría de las personas terminan haciéndolo de tiempo completo —es su nuevo trabajo, carrera o como quiera llamarlo.

He manejado mi propio negocio casi todos mis años profesionales, y no cambiaría esa experiencia por la vida corporativa. Con eso no quiero decir que estar al frente de mi propio negocio no tenga sus desventajas y momentos difíciles. Pero en mi experiencia como asesor de propietarios de negocios pequeños, he visto a varias personas de diferentes ámbitos, intereses y habilidades tener éxito y ser felices administrando sus negocios.

Para la mayoría de las personas, iniciar un nuevo negocio es una de las opciones más riesgosas de la inversión en negocios pequeños. Pero si va a involucrarse con un negocio que requiere de sus habilidades y experiencia, el riesgo no es tan grande como pensaría. Puede crear una compañía y un trabajo valioso si le dedica tiempo. Mientras identifique la competencia y ofrezca un buen servicio a un costo razonable, el principal riesgo con su negocio viene de no hacer un buen trabajo con la promoción de lo que ofrece. Si puede promover sus habilidades, tiene el camino andado.

INVESTIGUE

Mientras reflexiona sobre los riesgos de iniciar un negocio, considere los riesgos de permanecer en un trabajo que no disfruta o que no representa un reto o una satisfacción para usted. Si nunca da el salto, puede arrepentirse de no haber seguido sus sueños.

Comprar un negocio establecido

Si no tiene un producto o servicio específico que quiera vender, pero es bueno para manejar y mejorar las operaciones de una compañía, comprar un negocio pequeño puede ser una buena opción para usted. Encontrar y comprar un buen negocio pequeño requiere de mucho tiempo y paciencia, así que esté dispuesto a dedicar, por lo menos, varios meses a la búsqueda. Quizá también necesite conseguir asesores financieros y legales para que lo ayuden a inspeccionar la compañía, revisar sus estados financieros y elaborar un contrato.

Aunque no tiene que pasar por el período riesgoso de inicio si compra un negocio pequeño, es muy probable que necesite más capital para comprar una compañía establecida. También necesitará tener la capacidad para manejar personal difícil y problemas administrativos. La historia de la organización y la forma en que las cosas funcionan precederán a la posesión del negocio. Si no le gusta tomar decisiones difíciles, despedir gente que no cumple con sus planes, y forzar a los empleados a que cambien la manera de hacer las cosas, probablemente comprar un negocio ya establecido no es para usted.

¡ADVERTENCIA!

Algunas personas piensan que comprar un negocio establecido es más fácil que iniciar uno nuevo. Comprar el negocio de alguien más puede ser más riesgoso. Hay más probabilidades de que desembolse mucho más dinero en un principio, a manera de enganche, para comprarlo. Si no tiene la capacidad para manejarlo, y le va mal, financieramente tiene más que perder. Además, el negocio puede estar en venta por algo —puede que no sea muy rentable, puede estar en decadencia, o puede que en general sea un pesadilla manejarlo.

Los buenos negocios no vienen gratis. Si el negocio es un éxito, el dueño actual ya retiró el riesgo de inicio del negocio, así que el precio debe ser muy bueno para reflejar esta falta de riesgo. Si tiene el capital para comprar un negocio establecido, y tiene las habilidades para manejarlo, considere seguir esta opción.

Invertir en el negocio de alguien más

¿Es el tipo de persona a la que le gusta la idea de beneficiarse del éxito de un negocio, pero no quiere los dolores de cabeza diarios de ser el responsable de manejar la compañía? Entonces, invertir en el negocio pequeño de alguien más puede ser para usted. Aunque este camino puede parecer fácil, muy poca gente tiene lo que se necesita para ser inversionista en los negocios de alguien más. La razón: No es fácil encontrar y analizar oportunidades.

¿Es astuto para evaluar estados financieros corporativos y estrategias de negocios? Invertir en una pequeña compañía privada tiene mucho en común con invertir en una empresa negociada en bolsa (que es lo que sucede cuando compra acciones), pero también tiene algunas diferencias. Una diferencia es que las empresas privadas no necesitan presentar estados financieros detallados y auditados que se apegan a ciertos principios. Por lo tanto, corre el riesgo de no tener información suficiente o exacta cuando hace una evaluación.

Otra diferencia es que es más difícil desenterrar oportunidades de inversión de negocios pequeños privados. Las mejores empresas privadas que buscan inversionistas, por lo general no lo publican. En su lugar encuentran posibles inversionistas a través de contactar personas como asesores financieros. Puede incrementar sus oportunidades de encontrar compañías privadas para invertir hablando con asesores fiscales, legales y financieros que trabajan con negocios pequeños. También puede encontrar oportunidades interesantes a través de sus propios contactos o experiencia dentro de una industria determinada.

No considere invertir en el negocio de alguien más a menos que pueda tener el lujo de perder todo lo que está invirtiendo. También debe tener suficientes valores para que lo que invierta en pequeñas compañías privadas, sólo represente una pequeña porción (20 por ciento o menos) de sus valores financieros totales.

Invirtiendo en su vida profesional

En mi trabajo dando asesoría financiera a través de los años, y de observar amigos y colegas, he visto suficiente gente que tiene éxito trabajando para una empresa. Así que no lo quiero dejar con la impresión de que el éxito financiero equivale a iniciar, comprar o invertir en el negocio pequeño de alguien más.

Puede y debe invertir en su vida profesional. Algunas formas comprobadas de hacerlo incluyen

- **Establezca contactos:** Algunas personas establecen contactos hasta que las despiden o cuando tienen urgencia de cambiarse de empleo. Interésese en lo que hacen los demás para ganarse la vida y aprenderá y crecerá con la experiencia, incluso si decide quedarse con su compañía actual o en la misa área.
- **Asegúrese de seguir aprendiendo:** Ya sea leyendo buenos libros, u otras publicaciones, o tomando cursos por las noches, encuentre formas de aumentar sus conocimientos.
- **Considere el riesgo en el status quo:** Muchas personas se resisten al cambio y se ponen nerviosas de pensar en lo que puede salir mal cuando toman un nuevo riesgo. Sé que cuando estaba listo para abandonar un empleo de consultoría, con un sueldo de seis dígitos, en una compañía de prestigio, para abrir mi propia empresa de consultoría financiera, varios parientes y amigos pensaron que me estaba volviendo loco. ¡Me da gusto no haberme dejado llevar por sus miedos y preocupaciones!

Fuera del Camino Andado: Inversiones de Toda Clase

Las inversiones sobre las que hablo en esta sección algunas veces pertenecen a su propio planeta (porque no son un instrumento de posesión o de préstamo). He aquí las bases de estas inversiones comunes pero raras.

Metales preciosos

El oro y la plata han sido usados por muchas civilizaciones como moneda o medio de intercambio. Una ventaja de usar los metales preciosos como moneda, es que no pueden ser degradados por el gobierno. Con el papel moneda, como los dólares estadounidenses, el gobierno sencillamente puede imprimir más. Este proceso puede llevar a la devaluación de una moneda y a la inflación. Involucra mucho más trabajo hacer más oro. Tan sólo pregunte a Rumpelstiltskin.

Tener oro y plata puede proveer una, así llamada, *protección* contra la inflación. A finales de los años setenta y a principio de los ochenta, la inflación subió dramáticamente en los Estados Unidos. Esta subida inesperada de la inflación

trajo una depresión en las acciones y bonos. Sin embargo, el valor del oro y la plata subió enormemente —de hecho, más del 500 por ciento (incluso después de hacer el ajuste por la inflación) de 1972 a 1980 (vea el Capítulo 8). Dichos periodos son raros. Los metales preciosos han producido rendimientos considerables a principios y a mediados de la era del 2000. A lo largo de varias décadas, los metales preciosos tienden a ser una mala inversión. Su tasa de rendimiento tiende a alcanzar a la tasa inflacionaria pero no a rebasarla.

Cuando quiera invertir en metales precios como una protección contra la inflación, su mejor opción es hacerlo a través de los fondos mutuos (vea el Capítulo 10). No compre futuros de metales preciosos. No son inversiones; son apuestas a corto plazo sobre qué dirección tomarán los precios del oro o la plata en un periodo corto de tiempo. También debe alejarse de empresas y tiendas que venden monedas y *lingotes* (no bigotes, sino barras de oro y plata). Incluso si puede encontrar una empresa legítima (lo que no es fácil), el costo de almacenar y asegurar el oro y la plata es muy elevado. No obtendrá un buen valor por su dinero. Odio decirle esto, pero ya se terminó la Fiebre del oro.

Anualidades

Las *Anualidades* son un tipo peculiar de seguro y producto de inversión. Son un tipo de cuenta de ahorros con desempeños ligeramente más altos, respaldadas por compañías de seguros.

Como con otros tipos de cuentas de jubilación, el dinero que se coloca en una anualidad se acumula sin gravamen hasta su retiro. Sin embargo, a diferencia de la mayoría de otros tipos de cuentas de jubilación como 401(k)s, SEP-IRAs y Keoghs, no recibe alivios tributarios por adelantado en contribuciones hechas a una anualidad. Los gastos continuos de inversión también tienden a ser mucho más altos que en las cuentas de jubilación. Por lo tanto, considere una anualidad sólo cuando ya haya invertido todo lo posible en cuentas de jubilación deducibles de impuestos. (Para más ayuda para decidir si debe invertir en una anualidad, lea el Capítulo 12.)

Artículos de colección

La categoría de los artículos de colecciones es un recipiente para antigüedades, arte, autógrafos, tarjetas de béisbol, relojes, monedas, tiras cómicas, diamantes, muñecas, gemas, fotografías, libros raros, tapetes, estampillas, vinos antiguos y utensilios de escritura —en otras palabras, cualquier objeto material que, a través de algún tipo de manipulación humana, se ha vuelto más valioso para ciertas personas.

Sin contar las pocas personas que en el programa *Antiques Roadshow* descubren que son poseedores de una antigüedad con un valor significativo, en general los artículos de colección son malos vehículos de inversión. Los márgenes de ganancia de los vendedores son enormes, los costos de protección y mantenimiento, exhaustivos, la investigación se lleva mucho tiempo, y los gustos de las personas son bastante inconstantes. Todo esto por rendimientos que, una vez que considera los altos márgenes de ganancia, raramente están a la par con la inflación.

Compre artículos de colección por amor al objeto, no por una ganancia financiera. Considérelos un pasatiempo, no una inversión. Cuando compre un artículo de colección trate de evitar los altos márgenes de ganancia eliminando al intermediario. Si es posible, compre directamente del artista o productor.

Capítulo 10

Invirtiendo en Fondos Mutuos

En Este Capítulo

- ¿Por qué en fondos?
- Los diferentes tipos de fondos
- Elija los mejores fondos
- Evaluación del rendimiento de sus fondos
- Monitoreo y venta de sus fondos

Cuando se invierte en un fondo mutuo, una compañía de inversión junta el dinero de varios individuos, con las mismas ideas, y los invierte en acciones, bonos y otros valores. ¡Es como un gran club de inversión, pero sin juntas! Cuando se invierte a través de un fondo mutuo tradicional, se están invirtiendo varios cientos de millones o miles de millones de dólares, junto con el dinero que usted invierte.

Si está pensando en unirse al club, siga leyendo para descubrir los beneficios de invertir en fondos mutuos y los tipos de fondos disponibles. En este capítulo, le doy consejos sobre cómo analizar y elegir fondos, le explico cómo dar seguimiento a sus inversiones, y lo ayudo a decir cuándo vender.

Beneficios de los Fondos Mutuos

Los fondos mutuos se encuentran en la categoría de los mejores inventos modernos, junto con los hornos de microondas, el papel adhesivo para notas, y el papel de plástico para envolver. Comprender su éxito es apreciar cómo y por qué los fondos son buenos para usted. Estos son los beneficios que se reciben cuando se invierte en fondos mutuos:

- **Administración profesional:** Los fondos mutuos son manejados por un administrador de carteras y un equipo de investigación, cuyo trabajo de tiempo completo es examinar el universo de las inversiones para

encontrar aquellas que mejor encajan con los objetivos establecidos en el fondo. Estos profesionales llaman y visitan compañías, analizan sus estados financieros y hablan con sus proveedores y clientes. En resumen, el equipo pasa más tiempo, en investigación y análisis, del que usted alguna vez pudiera dedicar en su tiempo libre.

Por lo general, los administradores de fondos son graduados de las mejores escuelas de negocios y finanzas del país, en donde aprenden los principios de administración de carteras y avalúos y selección de valores. Normalmente, los mejores administradores de fondos tienen una década de experiencia o más en el análisis y selección de inversiones, y varios miden su experiencia en décadas más que en años.

- **Bajo costo:** Los fondos mutuos accionarios, administrados con mayor eficiencia, cuestan menos del 1 por ciento al año en cuotas (los bonos y los fondos monetarios cuestan mucho menos). Como, por lo general, los fondos mutuos venden o compran decenas de miles de acciones de un valor a la vez, los porcentajes de comisiones que estos fondos pagan son mucho menores a los que se pagan por comprar o vender unos cuantos cientos de acciones de manera independiente. Además, cuando se compra un *fondo sin gastos administrativos*, se evita pagar comisiones por ventas (conocidas como gastos administrativos) en las transacciones. Hablo sobre este tipo de fondos a lo largo del capítulo.
- **Diversificación:** La inversión de fondos mutuos permite alcanzar un nivel de diversificación, al que es difícil llegar sin tener decenas de miles de dólares y mucho tiempo invertido. Si lo hace usted solo, por lo menos debe invertir en 8 ó 12 valores diferentes, en industrias diferentes, para asegurar que su cartera o portafolio pueda soportar un bajón en una o más de las inversiones. La diversificación correcta permite que un fondo mutuo reciba el rendimiento más alto posible, con el menor riesgo posible, dados sus objetivos. Los inversionistas más desafortunados, durante bajas accionarias importantes, han sido aquellos que tenían todo su dinero invertido en unas cuantas acciones cuyo precio se desplomó en un 90 por ciento o más.
- **Bajo costo de entrada:** La mayoría de los fondos mutuos tienen requerimientos mínimos de inversión bajos, en especial para inversionistas de cuentas de jubilación. Incluso si tiene mucho dinero para invertir, debe considerar los fondos mutuos. Únase al creciente número de compañías e instituciones (que tienen más dinero que nadie) que están optando por los servicios administrativos de bajo costo, y alta calidad, que proveen los fondos mutuos.
- **Reportes auditados de gastos y desempeño:** Todos los fondos mutuos están obligados a dar a conocer los datos históricos sobre los rendimientos, gastos de operación y otras cuotas, en sus prospectos.

La Comisión de Valores y Bolsas (SEC, por sus siglas en inglés) y empresas de contabilidad revisan la veracidad de esta información. También varias empresas (como Morningstar, Inc.) llevan un reporte de cientos de estadísticas de fondos, lo que permite hacer comparaciones sobre desempeño, riesgo y muchos otros factores.

- **Flexibilidad en el nivel de riesgo:** Entre los diferentes fondos mutuos, puede elegir el nivel de riesgo con el que se siente más cómodo, y que se ajusta a sus metas personales y financieras. Si quiere que su dinero crezca durante un período de tiempo largo, deberá elegir fondos que inviertan más en acciones. Si necesita un ingreso constante, y no quiere inversiones cuyo valor fluctúe tanto como el de las acciones, debe elegir fondos de renta fija mucho más conservadores. Si quiere asegurar que el valor del capital invertido no disminuya (porque quizá necesite el dinero en un plazo corto), puede seleccionar un fondo monetario.

Conozca los Varios Tipos de Fondos

Una de las principales ideas erróneas sobre los fondos mutuos es que todos se invierten en acciones. No es así. La Figura 10-1 muestra la forma en que se reparte el dinero que se invierte en fondos mutuos.

Como puede ver, la mayoría (cerca del 40 por ciento) del dinero del fondo mutuo *no* está invertido en acciones. Cuando escucha a algunas personas hablar de los "riesgos" de los fondos mutuos, incluso en los medios de comunicación, debe saber que están pasando por alto este concepto: Todos los fondos mutuos son diferentes. Algunos fondos, como los monetarios, casi no tienen riesgo de que su inversión pierda valor.

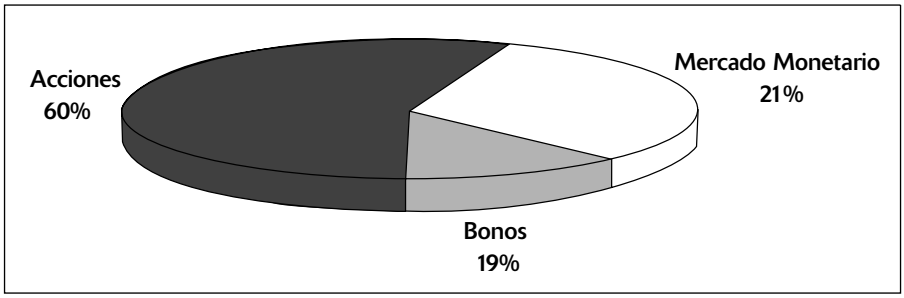


Figura 10-1: Cómo se invierten los activos de los fondos mutuos.

Cuando las compañías de fondos mutuos preparan y promocionan los fondos, los nombres que les dan no siempre son totalmente exactos o claros. Por ejemplo, un fondo accionario puede que no esté *totalmente* invertido en acciones. Tampoco dé por hecho que los fondos sólo invierten en compañías en los Estados Unidos —también pueden invertir en compañías internacionales.

Nota: Si todavía no ha leído los Capítulos 8 y 9, que dan una idea de los conceptos y vehículos de inversión, le recomiendo que lo haga, porque así tendrá una mejor comprensión del resto de este capítulo.

Fondos de inversión en activos monetarios

Los fondos de inversión en activos monetarios son el tipo más seguro de fondos mutuos para la gente que no quiere perder los dólares que invierte. Igual que con las cuentas de ahorro bancarias, el valor de su inversión original no fluctúa. (Para mayor información sobre las ventajas de los fondos mutuos, consulte el Capítulo 9.)

Estos fondos están regulados estrechamente por la Comisión de Bolsa y Valores de los Estados Unidos. Cientos de miles de millones de dólares de individuos e instituciones se invierten en cientos de fondos de inversión en activos monetarios. La industria nunca ha provocado que alguien pierda siquiera un centavo del capital.

Los fondos de inversión en activos monetarios son extremadamente seguros. La diferencia de riesgo con una cuenta de banco es nula. Los fondos de inversión en activos monetarios con propósitos generales invierten en certificados de depósito bancarios de corto plazo sin riesgo, bonos del tesoro de EE.UU., y *pagarés de empresa* (deuda a corto plazo), emitidos por las compañías más grandes y solventes.

Las de fondos de inversión en activos monetarios sólo pueden existir en los valores más solventes, y deben de tener una vigencia promedio de menos de 120 días. En el rarísimo caso de que una inversión, en una cartera de inversión en activos monetarios, no tuviera el resultado esperado, la compañía de fondos mutuos que respalda el fondo de inversión en activos monetarios, con seguridad cubriría la pérdida.

Si la falta de seguro en los fondos de inversión en activos monetario todavía lo asusta, elija un fondo del mercado monetario que invierta exclusivamente en valores del gobierno de los Estados Unidos, que están virtualmente libres de riesgo, porque están respaldados por toda la fuerza y crédito del gobierno federal (como el sistema de seguro de FDIC, Corporación de Seguro General

para Depósitos, EE.UU). Este tipo de cuentas, por lo general, pagan menos intereses (usualmente ¼ por ciento menos), aunque el interés no paga impuesto estatal sobre la renta.

Fondos de renta fija

Los bonos son pagarés. Cuando compra un bono recientemente emitido, normalmente, está haciendo un préstamo a una corporación o agencia gubernamental. Un *fondo mutuo de renta fija* es tan sólo un grupo (paquete, montón, grupo, lo que sea) de bonos.

Los fondos de renta fija típicamente invierten en bonos de *madurez* (el número de años que pasan antes de que el prestatario tenga que pagar el dinero de un préstamo) similar. Los nombres de la mayoría de los fondos de renta fija incluyen una o dos palabras que dan claves sobre la duración promedio de madurez de sus bonos. Por ejemplo, un *fondo de renta fija de plazo corto*, por lo general concentra sus inversiones en bonos que maduran en los próximos dos o tres años. Un *fondo de renta fija de plazo intermedio* comúnmente tiene bonos cuyo vencimiento es de tres a diez años. Los bonos en un *fondo de renta fija de plazo largo*, con frecuencia llegan a la madurez en más de diez años.

En contraste con un bono individual que se compra y se conserva hasta su madurez, un fondo de renta fija constantemente reemplaza bonos en su cartera para mantener su objetivo de madurez promedio. Por lo tanto, si sabe que con certeza tiene que contar con una cierta cantidad del principal para una fecha específica, los bonos individuales son más apropiados que un fondo de renta fija.

Al igual que los fondos de inversión en activos monetario, los fondos de renta fija pueden invertir en bonos libres de impuestos, que son adecuados para invertir el dinero que tiene fuera de las cuentas de jubilación si se encuentra en un nivel tributario razonablemente alto.

Los fondos de renta fija son útiles cuando quiere vivir de los ingresos de los dividendos o no quiere poner todo su dinero en inversiones riesgosas como acciones y bienes raíces (quizá porque planea usar pronto el dinero).

Acciones ordinarias

Los *fondos mutuos accionarios*, como su nombre lo implica, invierten en acciones. Con frecuencia se les llama *fondos de dividendos*. (Nota del

traductor: la traducción en inglés de este término es *equity funds*, en este caso *equity* significa acciones, no debe confundirse con el término *equity* que en el contexto de bienes raíces es patrimonio.) Con frecuencia los fondos mutuos accionarios se clasifican según el tipo de acciones en las que invierten principalmente.

Los tipos de acciones se definen primero por el tipo de compañía (pequeña, mediana o grande). El valor total de mercado (*capitalización*) de las acciones en circulación de una compañía determina su tamaño. Las acciones de compañías pequeñas, por ejemplo, con frecuencia se definen como compañías con una capitalización total de mercado de menos de mil millones de dólares.

Las acciones se categorizan, también como de crecimiento o valor. Las *acciones de crecimiento* representan compañías cuyos ingresos y ganancias se están expandiendo rápidamente, y con frecuencia tienen acciones de precios altos en relación con los valores de sus ganancias o activos (libros) actuales. Estas compañías tienden a reinvertir la mayoría de sus ganancias en su infraestructura para alimentar la futura expansión. Por lo tanto, las acciones de crecimiento típicamente pagan dividendos bajos. (Consulte, más adelante, la sección "Dividendos" para mayor información.)

Las *acciones de valor* están del otro lado del espectro. Los inversionistas de acciones de valor buscan buenas compras. Quieren invertir en acciones cuyo precio sea barato en relación a las ganancias por acciones y valor en libros (activos menos deudas) de la compañía. Las acciones de valor con frecuencia son menos volátiles que las de crecimiento.

Estas categorías se combinan de diversas maneras para describir la forma en que los fondos mutuos invierten su dinero. Un fondo puede enfocarse en acciones de crecimiento de compañías grandes, en tanto que otro fondo puede limitarse a acciones de valor de compañías chicas. Los fondos también se clasifican según la orientación geografía de sus inversiones: EE.UU., internacional, mundial, etc. (consulte la sección "Fondos globales, internacionales y estadounidenses").

Equilibrando bonos y acciones: fondos híbridos

Los *fondos híbridos* invierten en una mezcla de diferentes tipos de valores. Por lo general, invierten en bonos y acciones. Estos fondos son usualmente

menos riesgosos y volátiles que los fondos que invierten exclusivamente en acciones. En una desaceleración económica, los bonos con frecuencia conservan mejor su valor que las acciones. Sin embargo, durante las buenas épocas económicas, en las que el mercado accionario está creciendo, las porciones de bonos de estos fondos tienden a disminuir un poco su desempeño.

Los fondos mutuos híbridos se conocen generalmente como fondos equilibrados o fondo de asignación de activos. Los *fondos equilibrados* generalmente tratan de mantener un porcentaje, bastante constante, de inversiones en acciones y bonos. Los *fondos de asignación de activos* tienden a ajustar la mezcla de diferentes inversiones según las expectativas que tenga el administrador de cartera. Por supuesto, hay excepciones — algunos fondos equilibrados realizan cambios importantes en sus asignaciones, mientras que algunos fondos de asignación de activos mantienen una combinación relativamente fija. Debe notar que la mayoría de los fondos que mueven el dinero en lugar de permanecer en inversiones buenas, raras veces superan los promedios del mercado en un número determinado de años.

CONSEJO

Los fondos híbridos son una forma de simplificar la inversión de fondos. Le otorgan diversificación instantánea a través de una variedad de opciones de inversión. También facilitan a los inversionistas a quienes asustan las acciones, invertir en éstas evitando la alta volatilidad de los fondos accionarios puros.

Fondos globales, internacionales y estadounidenses

A menos que en sus nombres aparezcan palabras como *internacional*, *global*, *a nivel mundial o mundial*, la mayoría de los fondos orientan sus inversiones a los Estados Unidos. Pero incluso los fondos que no tienen estos términos en sus nombres, pueden invertir dinero internacionalmente.

CONSEJO

La única manera de saber con seguridad en dónde invierte un bono en ese momento (o en dónde va a invertir en el futuro), es preguntando. Puede comenzar llamando al número sin costo de la compañía de fondos mutuos que le interesa. El reporte anual del fondo (que con frecuencia se encuentra en el sitio de Internet de la compañía) también detalla el lugar en el que invierte el fondo.

Cuando el fondo tiene el término *internacional* en su nombre, con frecuencia significa que el fondo puede invertir en cualquier lugar del mundo, con excepción de los Estados Unidos. El término *mundial* o *global* por lo general implica que un fondo invierte en cualquier parte del mundo, incluyendo los Estados Unidos. En general recomiendo evitar fondos mundiales o globales por dos razones. Primero, es difícil para un administrador de fondos seguir detalladamente los mercados financieros y las compañías tan sólo en los Estados Unidos o en un mercado internacional específico; seguir los mercados y las compañías en ambos es aún más difícil. Segundo, la mayoría de estos fondos cobran gastos de operación altos —con frecuencia mucho más de un uno por ciento al año— lo que representa una carga para los rendimientos.

Fondos en índice

Los *fondos en índice* son fondos que pueden manejarse (y en su mayoría así se hace) a través de una computadora. Los activos de un fondo en índice se invierten para reproducir un índice de mercado existente, como Standard & Poor's 500, un índice de 500 acciones de compañías grandes en los Estados Unidos. (***Nota importante:*** En los Capítulos 11 y 12, recomiendo y prefiero, por su mejor diversificación, un fondo total en índice de un mercado de valores estadounidenses, en lugar del fondo en índice S&P 500.)

¡En períodos largos (diez años o más), los fondos en índice tuvieron un mejor desempeño en comparación con cerca de tres cuartos de fondos similares! ¿Cómo es eso posible? ¿Cómo un computadora, que toma decisiones inconcientes y predecibles, puede superar a un administrador de cartera, inteligente, creativo, con una maestría en administración y con un equipo de especialistas en investigación, que examinan cuidadosamente el mercado buscando los mejores valores? La respuesta es, por mucho, el costo. La computadora no exige un sueldo alto o necesita una oficina enorme. Y los fondos en índice no necesitan un equipo de especialistas en investigación.

La mayoría de los administradores de fondos no pueden superar la desventaja de altos costos de operación que disminuyen las tasas de rendimiento de sus fondos. Como lo explico más adelante en este capítulo, los gastos de operación incluyen todas las cuotas y ganancias que un fondo mutuo extrae del rendimiento de un fondo antes de que el inversionista reciba este rendimiento. Por ejemplo, las acciones ordinarias estadounidenses promedio tienen porcentaje de gastos operativos del 1,4 por ciento al año. Por lo tanto, un fondo de índice bursátil con un porcentaje de gastos de sólo el 0,2 al año tiene una ventaja del 1,2 por ciento al año.

Otra ventaja, no tan trivial, de los fondos en índice es que no pueden rendir menos de lo esperado en el mercado. Algunos fondos experimentan esto debido al peso de cuotas altas y/o mala administración. Para dinero invertido fuera de las cuentas de jubilación, los fondos en índice tienen una ventaja adicional: Los accionistas reciben distribuciones de ganancias de capital con menos impuestos debido a que hay un menor intercambio de valores y se mantiene una cartera más estable.

Sí, quizá los fondos en índice puedan parecer muy aburridos. Cuando se invierte en ellos, se renuncia a la oportunidad de presumir con los demás sobre sus inversiones perspicaces que superan los promedios. Por otro lado, con un fondo en índice de bajo costo, no tiene oportunidad de tener un rendimiento peor que el del mercado (cosa que algunos administradores de fondo experimentan).

Fondos de fondos

Un creciente número de proveedores de fondos están respondiendo a los inversionistas agobiados, ofreciéndoles una forma simplificada de construir una cartera: un fondo mutuo que se diversifica a través de otros varios fondos mutuos —o un *fondo de fondos*. Cuando un fondo de fondos se hace correctamente, facilita que los inversionistas de fondos concentren su atención en el gran plan de la asignación de activos —cuánto de su inversión debe colocar en bonos y cuánto en acciones.

Aunque los mejores fondos de fondos parecen otorgar, de un solo golpe, una cartera de fondos diversificada, de alta calidad, no todos los fondos de fondos son iguales y no todos son merecedores de sus dólares de inversión.

La idea del fondo de fondos no es nueva. De hecho, el concepto ha existido por varios años. Las altas cuotas le dieron a los primeros fondos de fondos, presentados en la década de los años cincuenta por el, ya fallecido, Bernie Cornfeld, una mala reputación. Él estableció un fondo de fondos fuera de los Estados Unidos y le añadió muchas capas de cuotas. Aunque los fondos fueron rentables para su empresa, los inversionistas ingenuos tenían que pasar por un constante desembolso de cuotas altas. El episodio Cornfeld es una razón importante por la que la Comisión de Valores y Bolsas ha sido cautelosa para aprobar nuevos fondos de fondos.

Los fondos de fondos "más nuevos", desarrollados por las compañías más importantes de fondos, son accesibles para los inversionistas y se encuentran entre mis recomendaciones. Los fondos de fondos Vanguard's LifeStrategy, Fidelity's Freedom, y T. Rowe Price's Spectrum no tienen cuotas extras por agrupar los fondos individuales. El desempeño a largo plazo de varios de éstos es sólido. Las cuotas de operación en los fondos básicos de Vanguard, son de menos del 0,3 por ciento.

Fondos con responsabilidad social

Algunos fondos mutuos selectos se llaman a sí mismos *socialmente responsables*. Este término significa diferentes cosas para diferentes personas. Sin embargo, en la mayoría de los casos, implica que el fondo evita invertir en compañías cuyos productos o servicios representan, a la larga, un daño para la gente o el planeta en general —por ejemplo, las empresas tabacaleras. Como los cigarros y otros productos del tabaco matan a cientos de miles de personas, y aumentan en miles de millones los costos del cuidado de la salud, la mayoría de los fondos socialmente responsables rechazan a las compañías tabacaleras.

La inversión con responsabilidad social presenta retos. Por ejemplo, la definición de responsabilidad social de una persona puede no coincidir con la del administrador de inversión a cargo del fondo. Otro problema es que aunque estén de acuerdo en el significado de la responsabilidad social (como vender productos derivados del tabaco), los fondos no siempre son tan limpios como se quisiera o se esperaría. Aunque un fondo evite a los productores de tabaco, puede ser que invierta en vendedores que distribuyen productos derivados del tabaco.

Si quiere elegir un fondo socialmente responsable, revise el reporte anual más reciente del fondo, que nombra las inversiones específicas del mismo. También considere, en su lugar, donar directamente a caridades (y recibir una deducción de impuestos).

Los fondos en índice son adecuados para una porción de sus inversiones, porque superar al mercado es difícil para los administradores de carteras. El grupo The Vanguard Group (800-662-7447, `www.vanguard.com`), cuyas oficinas generales están en Valley Forge, Pensilvania, es el proveedor de fondos mutuos más grande y de menor costo que ofrece fondos en índice.

Fondos especializados (por sector)

Los fondos especializados no encajan en las categorías anteriores. Estos fondos con frecuencia se conocen como *fondos de sector*, porque tienden a invertir en valores de industrias específicas.

En la mayoría de los casos, debe evitar invertir en fondos especializados. Invertir en acciones de una sola industria va en contra de las razones más importantes para invertir en fondos mutuos —diversificación. Otra buena razón para evitar los fondos especializados es que tienden a acarrear gastos mucho más altos que otros fondos mutuos.

Los fondos especializados que invierten en bienes raíces o en metales preciosos pueden ser adecuados para una pequeña porción (10 por ciento o menos) de su cartera de inversiones. Estos tipos de fondos ayudarán a diversificar su cartera porque pueden tener un mejor desempeño en épocas en que la inflación es más alta.

Cómo Seleccionar los Mejores Fondos Mutuos

Cuando sale de campamento al bosque, puede hacer varias cosas para maximizar sus oportunidades de felicidad y éxito. Puede llevar mapas para no perderse, comida, la ropa adecuada para no pasar frío y mantenerse seco, y un estuche de primeros auxilios para tratar accidentes menores. Pero sin importar cuánto se prepare, cabe la posibilidad de tener una experiencia problemática. Quizá tome el sendero incorrecto, se tropiece con una piedra y se rompa el tobillo, o le robe la comida un oso que ataque el campamento en la noche.

Lo mismo ocurre con los fondos mutuos. Aunque la mayoría de los inversionistas de fondos mutuos son recompensados por sus esfuerzos, no hay garantías. Puede, sin embargo, seguir unos lineamientos sencillos de sentido común, para mantenerse en el camino adecuado y aumentar sus posibilidades de éxito y felicidad en sus inversiones. Los puntos de la siguiente sección son los más importantes a considerar.

Lectura de prospectos y reportes anuales

Las compañías de fondos mutuos producen información que lo ayudarán a tomar decisiones sobre inversiones de fondos mutuos. Cada fondo está obligado a publicar un *prospecto*. Este documento legal es revisado y auditado por la Comisión de Valores y Bolsas. El tiempo que uno se lleva en leer (con dificultad) lo que está escrito no justifica el esfuerzo.

La información más valiosa —los objetivos de inversión del fondo, costos e historia del desempeño— está resumido en las primeras páginas del prospecto. Asegúrese de leer esta parte. Sáltese el resto, que en general habla de detalles legales tediosos.

Los fondos también producen *reportes anuales* que discuten su desempeño y proporcionan detalles de las inversiones específicas que éste tiene. Si, por ejemplo, quiere saber en qué países invierte un fondo internacional, encontrará esta información en el reporte anual.

Mantenga costos bajos

Los cargos que paga para comprar o vender un fondo, así como los gastos regulares de operación del mismo, pueden tener un gran impacto en la tasa de rendimiento que recibe de sus inversiones. Muchos inversionistas novatos prestan demasiada atención al desempeño pasado (en el caso de las acciones ordinarias) del fondo mutuo o al desempeño actual (en el caso de fondos de renta fija). Hacer esto es peligroso, porque un fondo puede inflar su rendimiento o rendimientos de varias formas (peligrosas). Y lo que funcionó ayer puede fracasar mañana.

Un estudio conducido por el *Investment Company Institute* (Instituto de Compañías de Inversión) confirma lo que desde hace tiempo había observado entre los compradores de fondos: Sólo un 43 por ciento de los compradores de fondos, a quienes se les encuestó, se tomaron el tiempo de examinar las cuotas y los gastos del fondo que terminaron comprando. La mayoría de los compradores de fondos —el 57 por ciento para ser exacto— ¡no sabía lo que les estaban cobrando los fondos por administrar su dinero!

Los costos de los fondos son un factor importante en el rendimiento que obtiene de un fondo mutuo. Las cuotas se deducen de su inversión. En condiciones normales, las cuotas altas y otros cargos disminuyen sus rendimientos. Se preguntará, ¿qué son las cuotas de los fondos? Buena pregunta —siga leyendo para conocer las respuestas.

Eliminación de gastos administrativos

Los *cargos administrativos* son comisiones que se pagan por adelantado a los corredores que venden fondos mutuos. Los cargos administrativos por lo general abarcan desde un 3 por ciento hasta un 8,5 por ciento de su inversión. (¡Un sorprendente 73 por ciento de los compradores de fondos encuestados por el Investment Company Institute no sabían si el fondo que habían comprado tenía cargos administrativos!) Los cargos administrativos por ventas tienen dos problemas:

- **Los cargos administrativos son un costo innecesario que disminuye los rendimientos de su inversión.** Como las comisiones las recibe el vendedor y no el administrador del fondo, el administrador de un fondo con cargos administrativos no trabaja más y no está más calificado que uno que trabaja con un fondo sin cargos administrativos. El sentido común sugiere, y los estudios confirman, que los fondos con cargos administrativos tienen un *peor* desempeño, en promedio, que aquellos sin cargos cuando se calcula el cargo, porque éste se resta de lo que paga antes de que lo inviertan.

- **El poder del propio interés puede provocar que los consejos de su corredor sean tendenciosos.** Aunque este punto casi no se toca, es incluso más problemático que el de los costos extras de ventas. A los corredores que trabajan por comisiones les interesa venderle productos de inversión que pagan comisiones; por lo tanto, los mejores intereses de los vendedores con frecuencia entran en conflicto con los suyos.

  Aunque usted tenga una deuda con intereses altos o no tenga fondos suficientes en su plan de jubilación, los vendedores casi nunca le aconsejan que pague sus tarjetas de crédito o que ponga su dinero en su 401(k). Para hacerlo que compre, tienden a exagerar los beneficios potenciales y a obscurecer los riesgos y desventajas de lo que venden. No se toman el tiempo para educar a los inversionistas. He visto a mucha gente comprar productos de inversión a través de corredores, sin entender lo que están comprando, el riesgo que están tomando, y la manera en que estas inversiones van a afectar sus vidas financieras en general.

Invierta en fondos sin cargos administrativos (libres de comisión). La única manera de asegurar que un fondo en verdad no tiene cargos es revisar en el prospecto del fondo. Sólo ahí, en blanco y negro y sin exageraciones de mercadeo, se conocerá la verdad sobre los cargos por ventas y demás de un fondo. Cuando quiera asesoramiento de inversión, contrate a un asesor financiero que cobre por servicio (vea el Capítulo 18), que le costará menos y minimizará potenciales conflictos de intereses.

Disminución de gastos de operación

Todos los fondos mutuos cobran cuotas regulares. Estas cuotas pagan los gastos operacionales por manejar el fondo —salarios de los empleados, mercadotecnia, servicio de las líneas telefónicas sin costo, impresión y envío de los materiales publicados, computadoras para seguir las inversiones y

saldos de cuentas, cuotas de contabilidad y demás. A pesar de llamarlos "gastos", la ganancia que una compañía de fondos obtiene por manejar el fondo también se suma al precio.

Los gastos de operación de los fondos se cotizan como un porcentaje anual de su inversión, y esencialmente son invisibles para usted, porque se deducen antes de que el inversionista reciba cualquier rendimiento. Estos gastos se cargan diariamente, por lo que no necesita preocuparse por tratar de retirarse de un fondo antes de la deducción de estas cuotas.

Los gastos de operación de un fondo se encuentran en el prospecto. Revise la sección de gastos y busque un renglón que dice algo como "Gastos Totales de Operación del Fondo". También puede llamar al número sin costo del fondo y preguntar a un representante.

CONSEJO

Dentro de un sector determinado de fondos mutuos (por ejemplo, mercado monetario, bonos a corto plazo o acciones internacionales), los fondos con gastos bajos de operación anual pueden producir, con mayor facilidad, rendimientos totales más altos para usted. Aunque los gastos cuentan para todos los fondos, algunos tipos son más sensibles que otros a los gastos altos. Los gastos son cruciales en los fondos mutuos del mercado monetario y son muy importantes en los fondos de renta fija. Los administradores de fondos tienen muchos problemas para superar, en condiciones normales, a los promedios en estos mercados; si se les añaden gastos más altos, esto es casi imposible.

Con las acciones ordinarias, los gastos son un factor menos importante (sin dejar de ser considerable) en el desempeño del fondo. No olvide que con el tiempo, las acciones promedian rendimientos de cerca del 10 por ciento al año. Así que si una acción ordinaria cobra el 1 por ciento más que otro fondo en gastos de operación, automáticamente está renunciando a un 10 por ciento extra de los rendimientos esperados.

Algunas personas argumentan que las acciones ordinarias que cobran gastos altos están justificadas si generan tasas más altas de rendimiento. Las pruebas no muestran que, en realidad, estas acciones ordinarias generan rendimientos más altos. De hecho, los fondos con gastos de operación más altos tienden a producir *menores* tasas de rendimiento. Esta tendencia es lógica, porque los gastos de operación se deducen de los rendimientos que produce un fondo.

RECUERDE

Quédese con los fondos que mantengan gastos bajos de operación y no cobren gastos administrativos (comisiones). Ambos tipos de cuotas salen de su bolsillo y reducen su tasa de rendimiento. No existe razón alguna para pagar mucho por los mejores fondos. (En los Capítulos 11 y 12, hago algunas recomendaciones específicas de fondos así como modelos de carteras para inversionistas en situaciones diferentes.)

Evalúe el historial de rendimiento

El *desempeño* de un fondo, o historial de rendimiento, es otro factor que considerar cuando se elije un fondo mutuo. Como todos los fondos mutuos tienen obligación de informarle, el desempeño pasado no garantiza los resultados futuros. Un análisis del historial de desempeño de un fondo mutuo muestra que algunas de las estrellas de ayer se convierten en los perdedores de mañana.

Varios fondos, que tuvieron altos rendimientos en el pasado, lograron sus resultados arriesgándose mucho. Los fondos que toman riesgos altos producirán tasas de rendimiento más altas. Pero los precios de los fondos de alto riesgo por lo general disminuyen más rápido durante las bajas importantes de los mercados. Por lo tanto, para que un fondo esté catalogado como uno de los *mejores*, debe tener tasas consistentes de rendimiento favorable dado el grado de riesgo que asume.

CONSEJO

Cuando evalúe un fondo individual, compare su desempeño y volatilidad, a lo largo de un período prolongado de tiempo (cinco o diez años bastarán), con un índice importante de mercado. Por ejemplo, compare fondos que se enfoquen en la inversión de compañías grandes de los Estados Unidos con el índice Standard & Poor's 500. Compare fondos que invierten en acciones estadounidenses de todos tamaños, con el Wilshire 5000 Index. Los índices también existen para bonos, mercados de valores extranjeros, y casi cualquier otro tipo de valor que pueda imaginar.

Evalúe la reputación del administrador y la familia de fondos

Se le da mucha importancia a quien maneja un fondo mutuo específico. Como Peter Lynch, el famoso, ya retirado, administrador del fondo Fidelity Magallan dice, "La prensa financiera nos convirtió en celebridades de Wall Street, una fama que no merecíamos. Las estrellas de las acciones eran tratadas como estrellas de rock".

INVESTIGUE

Aunque el administrador de fondos individuales es importante, no es una isla. Los recursos y las capacidades de la casa matriz son igualmente importantes. Cada compañía tiene capacidades y niveles de experiencia diferentes en relación con los distintos tipos de fondos. Cuando considere un fondo en particular —por ejemplo, las acciones ordinarias Barnum & Barney High-Flying Foreign Stock— examine el historial de desempeño y las cuotas, no sólo de esas acciones ordinarias, sino también de otras acciones

ordinarias extranjeras en la compañía Barnum & Barney. Si otras acciones ordinarias extranjeras de Barnum no han tenido un buen desempeño, o la compañía no ofrece otros fondos similares porque está enfocada al negocio del circo, éstos son puntos en contra de este fondo High-Flying. También tome en cuenta que los administradores "estrella" de fondos tienden a estar asociados con fondos de altos gastos para ayudar a pagar sus salarios de estrellas de rock.

Evalúe la afabilidad tributaria

Los inversionistas con frecuencia pasan por alto las implicaciones fiscales, cuando seleccionan fondos mutuos para cuentas diferentes a las de jubilación. Varios fondos mutuos, de hecho, reducen los rendimientos de sus accionistas debido a su tendencia a producir más distribuciones gravables — es decir, las ganancias de capital (en especial las de corto plazo, que están gravadas con la tasa más alta de impuesto federal sobre la renta) y dividendos. (Vea las secciones de "Dividendos" y "Ganancias de capital" más adelante, en este capítulo.)

Las distribuciones de ganancias de capital de los fondos mutuos tienen un impacto en la tasa de rendimiento, después de impuestos, de un inversionista. Todos los administradores de fondos mutuos compran y venden acciones a lo largo del año. Cada vez que un administrador de fondos mutuos vende valores, cualquier ganancia o pérdida de esos valores debe distribuirse entre los inversionistas. Los valores que se venden con pérdidas pueden equilibrar a los valores que se venden con una utilidad.

Cuando un administrador de fondos tiende a cobrar más ganadores que perdedores, los inversionistas del fondo reciben un alto monto de ganancias gravables. Así que, aunque algunos fondos pueden reclamar el derecho de producir rendimientos totales altos, *después* de que se calculan los impuestos, éste puede que no sea el caso.

Elegir fondos mutuos que minimizan las distribuciones de ganancias de capital lo ayuda a posponer impuestos en sus utilidades. Al permitir que su capital continúe acumulándose como lo haría en una cuenta de jubilación, usted recibe un rendimiento total más alto. Cuando se es un inversionista de largo plazo, los beneficios son mayores al elegir fondos mutuos que minimizan las distribuciones de ganancias de capital. Entre más años se pueda capitalizar la apreciación sin que se le grave, mayor será el valor para usted como inversionista.

Los inversionistas que compran fondos mutuos fuera de cuentas de jubilación con refugios fiscales también consideran la época del año en la que compran acciones en fondos. Diciembre es el mes más común en que los fondos mutuos hacen distribuciones de ganancias de capital. Cuando compre al final del año, pregunte cuándo y si el fondo hará una distribución importante de ganancia de capital. Considere demorar la compra de dichos fondos hasta que pase la fecha de distribución.

Determine sus necesidades y sus metas

La selección de los fondos más adecuados para usted requiere de una comprensión de sus metas de inversión y tolerancia al riesgo. Lo que puede ser un buen fondo para su vecino, puede no serlo necesariamente para usted. Usted tiene un perfil financiero único.

Si ya ha determinado sus necesidades y sus metas —¡maravilloso! Si todavía no lo ha hecho, vaya al Capítulo 4. Conocerse es una parte importante de la batalla. Pero no se estafe usted mismo al no tener una buena información sobre la inversión que está considerando comprar. Si no entiende en lo que está invirtiendo y el riesgo que está aceptando, no entre al juego.

Cómo Descifrar el Desempeño de su Fondo

Cuando revise el estado de cuenta de su tenencia de títulos de fondos mutuos, es muy probable que no entienda nada. Saber cuál es su situación es la parte más difícil. La mayoría de la gente quiere saber (y les cuesta mucho trabajo determinarlo) cuánto ha ganando o perdido en su inversión.

No puede calcular su rendimiento simplemente comparando el precio de la acción del fondo hoy, con el precio original que pago. ¿Por qué no? Porque los fondos mutuos hacen distribuciones (de dividendos y ganancias de capital), que le dan más acciones del fondo.

Las distribuciones crean un problema contable, porque reducen el precio de las acciones del fondo. (De otra manera, tendría una utilidad de la distribución, comprando justo antes de que ésta se llevara a cabo.) Por lo tanto, con el tiempo, si sólo sigue el precio de las acciones de su fondo, no sabrá cuánto dinero ganó o perdió.

La única manera para determinar con exactitud cuánto ganó o perdió en su inversión, es comparar, al día de hoy, el valor total de su tenencia de títulos en el fondo, con el monto total en dólares que invirtió originalmente. Si invirtió diferentes cantidades de dinero en distintos momentos, y quiere calcular el tiempo de sus diferentes inversiones, este ejercicio se torna complicado. (Revise mis recomendaciones de software de inversión en el Capítulo 19 si quiere que la computadora le ayude a calcular los números.)

El *rendimiento total* de un fondo es el porcentaje del cambio de su inversión en un periodo de tiempo específico. Por ejemplo, un fondo puede decirle que en el 2006, su rendimiento total fue del 15 por ciento. Por lo tanto, si invirtió US$10.000 en el fondo en el último día del 2005, su inversión valdría US$11.500 a finales del 2006. Para conocer el rendimiento total del fondo, puede llamar al número sin costo de la compañía, visitar su página de Internet o leer el reporte anual.

Los siguientes tres componentes forman el rendimiento total en un fondo:

- Dividendos (incluyen intereses pagados por el mercado monetario o los fondos de renta fija)
- Distribuciones de ganancias de capital
- Cambios en el precio de las acciones

Dividendos

Los *dividendos* son ingresos pagados por las inversiones. Tanto los bonos como las acciones pueden pagar dividendos. Los dividendos de los fondos de renta fija tienden a ser mayores (como un porcentaje del monto que se invierte en un fondo). Cuando se hace una distribución de dividendos, puede recibirse en efectivo (lo que es bueno si se necesita el dinero para vivir de él) o en más acciones en el fondo. En cualquier caso, el precio de las acciones del fondo disminuye para equilibrar el pago. Así que si esperaba hacerse rico comprando varios fondos justo antes de que se hiciera el pago de los dividendos, no se moleste. Terminará pagando más en impuestos sobre la renta.

Si tiene fondos mutuos fuera de una cuenta de jubilación, las distribuciones de dividendos son ingresos gravables (a menos que provengan de un fondo de renta fija municipal libre de impuestos). Los dividendos son gravables ya sea que los reinvierta o no como acciones adicionales en el fondo. Gracias a los cambios en las leyes en el 2003, los dividendos de las acciones se

gravan a una tasa más baja —5 por ciento para los que están en los niveles tributarios federales del 10 y 15 por ciento, y 15 por ciento para todos los que están en los niveles tributarios federales más altos.

Ganancias de capital

Cuando un administrador de fondos mutuos vende un valor en el fondo, las ganancias netas obtenidas de esa venta (la diferencia del precio de compra) se distribuyen entre los inversionistas como *ganancias de capital*. Generalmente, los fondos realizan una distribución anual de ganancias de capital en diciembre, pero las distribuciones pueden pagarse varias veces al año.

Como con una distribución de dividendos, la distribución de las ganancias de capital puede ser en efectivo, o en la forma de más acciones en el fondo. En cualquier caso, el precio de las acciones baja para equilibrar la distribución.

Para los fondos fuera de cuentas de retiro, la distribución de ganancias de capital es gravable. Como con los dividendos, las ganancias de capital son gravables ya sea que se reinviertan o no en acciones adicionales en el fondo. Las distribuciones de ganancias de capital pueden estar formadas por ganancias a corto plazo y a largo plazo. Como lo explico en el Capítulo 7, las utilidades obtenidas de valores que se venden después de más de un año de período de tenencia son gravadas con la tasa más baja de ganancias de capital a largo plazo. Las ganancias a corto plazo son gravadas con la tasa normal de impuesto sobre la renta.

INVESTIGUE

Si quiere evitar invertir en un fondo que está a punto de hacer una distribución de ganancias de capital, verifique con el fondo para determinar la fecha en que se hará la distribución. Las distribuciones de ganancias de capital aumentan su responsabilidad tributaria del año en curso por inversiones hechas fuera de cuentas de jubilación. (Explico este concepto con más detalle en el Capítulo 12.)

Cambios en el precio de las acciones

También gana dinero con un fondo mutuo cuando el precio de las acciones aumenta. Este suceso es como invertir en acciones o en bienes raíces. Si el fondo mutuo vale más hoy que cuando lo compró, tuvo una utilidad (por lo menos en papel). Para poder hacerla efectiva o asegurar esta utilidad, necesita vender las acciones que tiene en el fondo.

Aquí están. Estos son los componentes del rendimiento total de un fondo mutuo:

```
Dividendos + Distribuciones + Cambios        = Rendimiento
             de Ganancias     en el Precio     Total
             de Capital       de las Acciones
```

Evaluación y Venta de sus Fondos

Qué tan de cerca siga sus fondos depende de usted, según lo que lo haga feliz y confortable. No recomiendo seguir el precio de las acciones de sus fondos (u otras inversiones, en realidad) a diario; hay que invertir tiempo y es muy estresante, y puede provocar que pierda la idea del objetivo a largo plazo. Cuando sigue sus inversiones muy de cerca, existe una mayor tendencia a que se angustie cuando las cosas se ponen difíciles. Y con las inversiones fuera de las cuentas de jubilación, cada vez que vende una inversión con ganancia, recibe un golpe de impuestos.

Una revisión mensual o trimestral es más que suficiente para seguir sus acciones. Varias publicaciones incluyen cifras de rendimientos totales en diferentes períodos, con lo que puede determinar la tasa exacta de rendimiento que está ganando.

Tratar de cronometrar e intercambiar los mercados para poder comprar a la baja y vender a la alta rara vez funciona. Sin embargo, una industria entera de boletines financieros, líneas de ayuda, servicios por computadora y demás alegan ser capaces de decirle cuándo comprar y vender. No pierda su tiempo y su dinero en tales tonterías de predicción. (Vea el Capítulo 8 para mayor información sobre los gurús y los boletines.)

Debe pensar en vender un fondo cuando éste ya no encaje con los criterios mencionados en la sección "Cómo Seleccionar los Mejores Fondos Mutuos" al principio de este capítulo. Si un fondo tiene un desempeño por debajo de sus similares durante, por lo menos, un periodo de dos años, o si sube sus cuotas de administración, puede ser un buen momento para vender. Pero si hace su tarea y compra buenos fondos de buenas compañías, no tendrá que hacer mucha compraventa.

Encontrar e invertir en buenos fondos no es muy difícil. Los Capítulos 11 y 12 recomiendan algunos fondos mutuos específicos usando los criterios mencionados al principio de este capítulo. Si no queda satisfecho, consiga una copia de la última edición de mi libro *Mutual Funds For Dummies* (Wiley Publishing).

Capítulo 11

Inversión en Cuentas de Jubilación

En Este Capítulo

- Cómo elegir entre las diferentes cuentas de jubilación
- Cómo distribuir el dinero en las cuentas de jubilación
- Cambiar su cuenta de jubilación a una nueva compañía

Este capítulo lo ayuda a entender las diferentes opciones de cuentas de jubilación y a decidir cómo invertir el dinero que actualmente tiene en —o que planea destinar a— cuentas de jubilación. (Para saber cuánto dinero debería de estar ahorrando para su jubilación, vaya al Capítulo 4.)

La gran cantidad de tipos diferentes de cuentas de jubilación puede provocar confusiones; sin embargo, cuando se compara con el, frecuentemente abrumador, mundo de la inversión fuera de las cuentas de jubilación, invertir en cuentas de jubilación con refugio fiscal —IRAs, 401(k)s, SEP-IRAs, y Keoghs— es menos complicado por dos razones:

- **El rango de posibles inversiones de cuentas de jubilación es más limitado.** Inversiones directas, como bienes raíces y la inversión en compañías pequeñas de propiedad privada, con frecuencia no están disponibles en la mayoría de las cuentas de jubilación.
- **Cuando se invierte en una cuenta de jubilación, los rendimientos no son gravados conforme se ganan.** El dinero que está en una cuenta de jubilación se acumula y crece sin ser gravado. Por lo general, se pagan impuestos sobre estos fondos sólo cuando se retiran de la cuenta (con excepción de los Roth IRAs, en donde las ganancias de los retiros de inversión calificados no pagan impuestos). Las transferencias directas a otras compañías de inversión no se consideran retiros, por lo que no hay gravamen.

Siga leyendo. En este capítulo primero cubro todas las bases.

Una Mirada a los Diferentes Tipos de Cuentas de Jubilación

Las cuentas de jubilación ofrecen numerosos beneficios. En la mayoría de los casos, las contribuciones a este tipo de cuentas son deducibles de impuestos. Los límites de contribución aumentaron significativamente a principios de esta década. Cuando se mete el dinero a una cuenta de jubilación, se acumula sin gravamen hasta que se retira. (Algunas cuentas, como la más nueva Roth IRA, incluso permiten el retiro libre de impuestos de ganancias de inversión.) Si su ingreso neto ajustado está por debajo de los US$50.000 al año (US$25.000 para los contribuyentes solteros), puede calificar para un nuevo crédito fiscal especial por hacer contribuciones a una cuenta de jubilación —por favor, consulte la Tabla 7-2 en el Capítulo 7. Las siguientes secciones detallan los tipos de cuentas de jubilación y explican cómo determinar si usted califica y cómo aprovecharlas al máximo.

Planes patrocinados por la empresa de trabajo

La empresa para la que trabaja establece este tipo de planes de jubilación y usualmente ofrece una selección limitada de opciones de inversión. Todo lo que usted tiene que hacer es contribuir y determinar cómo distribuir su dinero entre el menú de opciones de inversión.

Planes 401(k)

Las compañías lucrativas ofrecen *planes 401(k)*. Este extraño nombre viene del código fiscal que establece y regula estos planes. Un 401(k) por lo general le permite ahorrar hasta US$15.000 dólares al año (para el 2006), con frecuencia a través de deducciones de nómina. Si tiene 50 ó más años, puede ahorrar más todavía —US$20.000 para el 2006. Sin embargo, el plan de su empresa puede tener límites menores. Las contribuciones a un 401(k) no se incluyen en su ingreso reportado y por lo tanto son, por lo general, libres de impuestos sobre la renta federales y estatales (aunque están sujetas a los impuestos de Seguridad Social y Medicare). Los límites de años futuros serán en incrementos de US$500 dólares para mantener el mismo ritmo que la inflación.

INVESTIGUE

¿La compañía para la que trabaja puede quedarse con el dinero de su plan de jubilación?

Desafortunadamente, la respuesta más directa es, sí. Sin embargo, la gran mayoría de los empleados, en particular aquellos que trabajan para compañías grandes y bien establecidas, no tienen nada de que preocuparse.

Algunas compañías que administran planes 401(k) han recibido citatorios del Ministerio de Trabajo de los Estados Unidos, por demorarse demasiado en depositar dinero, que sus empleados han tomado de su cheques de pago, y destinado a sus cuentas 401(k) de inversión. En los peores casos, las compañías han desviado dinero que estaba destinado a los 401(k) de los empleados, para pagar deudas corporativas. Varios dueños de negocios que hacían esto, usaban el dinero de los 401(k) como fondos de emergencia de corto plazo.

En los casos en que las compañías cerraron, los fondos que se desviaron de las cuentas 401(k) de los empleados se perdieron. En las situaciones en que la compañía se demoró en poner el dinero en las cuentas 401(k) de los empleados, éstos simplemente no tuvieron ganancias durante ese período. Cuando las contribuciones de un empleado se encuentran en su cuenta 401(k), los fondos están financiera y legalmente desligados de la compañía. Por lo tanto, sus fondos están protegidos aunque la compañía quiebre.

Después de llevar a cabo cientos de investigaciones, el Ministerio de Trabajo promulgó leyes obligando a las compañías a depositar las contribuciones a las cuentas de jubilación de sus empleados dentro de un período de 90 días. Además de verificar que la compañía está depositando el dinero, que se retiene de su cheque, a su cuenta dentro del tiempo indicado, también debe de revisar periódicamente el estado de cuenta de su 401(k) para asegurarse que las contribuciones se están invirtiendo de la manera en que usted lo dispuso.

Algunas compañías no permiten que sus empleados contribuyan a un plan 401(k) hasta que hayan completado un año de trabajo. Otras permiten que se comience a contribuir desde un principio. Hay compañías que aportan un porcentaje de una porción de las contribuciones de sus empleados. Por ejemplo, pueden contribuir con la mitad del primer 6 por ciento de las contribuciones; así que, además de ahorrar mucho en impuestos, la compañía les da un extra.

INVESTIGUE

Si tiene un sueldo alto y sus contribuciones son tales que llegan al máximo establecido por el plan antes del final del año, quizá esté perdiendo dinero. Le conviene más distribuir sus contribuciones en todo el año calendario. Verifique con el departamento de prestaciones de su compañía las especificaciones de su plan de jubilación.

Gracia a las innovaciones tecnológicas y al crecimiento de la industria de los fondos mutuos, las compañías pequeñas (con menos de 100 empleados) también pueden ofrecer planes 401(k). En el pasado, era excesivamente caro para una compañía pequeña administrar 401(k)s. Si su compañía está interesada en esta opción, contacte a algunas de las principales organizaciones de fondos mutuos y empresas de corredores de descuento que menciono en el Capítulo 12 y en la sección "La distribución de su dinero en planes diseñados por usted", más adelante en este capítulo.

Planes 403(b)

Las organizaciones no lucrativas ofrecen *planes 403(b)* a sus empleados. Al igual que con los 401(k), las contribuciones a estos planes están exentas de los impuestos sobre la renta federales y estatales. Los planes 403(b) se conocen comúnmente como *anualidades con amparo tributario*, que es el nombre de las inversiones de compañías de seguros que satisfacen los requerimientos para los planes 403(b). Para el beneficio de los participantes en el plan de jubilación 403(b), pueden usarse fondos mutuos *sin gastos administrativos* (sin comisión) en estos planes. (Vea el Capítulo 10 para tener mayor información sobre fondos mutuos.)

Los empleados de organizaciones no lucrativas pueden contribuir al año hasta un 20 por ciento, o US$15.000 dólares de su salario (US$20.000 si tienen 50 años o más), lo que sea menos, para el año fiscal 2006. (Los límites de los próximos años subirán con el costo de vida en incrementos de US$500 dólares.) Los empleados con 15 años o más de servicio pueden contribuir con más de los límites preestablecidos. Consulte con el departamento de prestaciones o el proveedor de inversiones del plan 403(b) sobre los requerimientos y los detalles de su límite personal de contribución.

Si trabaja para una organización no lucrativa o del sector público que no ofrezca esta prestación, insista en que lo hagan. Las organizaciones no lucrativas no tienen ninguna razón para no ofrecer un plan 403(b) a sus empleados. A diferencia del 401(k), este plan no representa ningún gasto extra para la compañía. El único requisito es que la organización deduzca la contribución correspondiente de los cheques de los empleados y envíe el dinero a la compañía de inversión que maneje el plan 403(b).

Algunas organizaciones no lucrativas no ofrecen 403(b)s. O en adición al 403(b), algunas ofrecen anualidades con amparo tributario de compañías de seguros. Cuando se comparan con las anualidades de las compañías de seguros, los fondos mutuos sin gastos administrativos (sin gastos por venta) son vehículos de inversión superiores en varios aspectos:

- Las compañías de fondos mutuos tienen un historial de inversión con más antigüedad y éxito que las compañías de seguros, muchas de las cuales apenas acaban de ingresar al mundo de los fondos mutuos.
- Las anualidades de seguros cobran costos más altos de gastos de operación, con frecuencia dos o tres veces más que aquellos de los fondos mutuos sin gastos administrativos, eficientemente manejados. Estos gastos altos reducen los rendimientos.
- La *insolvencia* (bancarrota) de una compañía de seguros pone en riesgo la seguridad de su inversión en una anualidad, en tanto que el valor de un fondo mutuo sólo depende del valor de los títulos en el fondo. Las compañías de fondos no quiebran.
- Las anualidades de seguros incluyen gastos significativos en caso de un retiro anticipado; los planes 403(b) con los fondos mutuos no tienen estos cargos.

Con algunos planes 403(b), puede tomar un préstamo contra el saldo de su fondo sin incurrir en penalizaciones. Si esta característica es importante para usted, verifique si el plan de la compañía permite préstamos. Aunque varias anualidades de seguros anuncian los préstamos como una ventaja, también pueden ser una desventaja, porque puede estar tentado a acabar con sus ahorros de jubilación.

Si la compañía para la que trabaja lo permite, abra una cuenta 403(b) en las empresas de inversión que sugiero en la sección "La distribución de su dinero en planes diseñados por usted", más adelante en este capítulo.

Planes 457

Algunas organizaciones no lucrativas ofrecen *planes 457*. Como los 403(b) ó 401(k), los planes 457 ofrecen a sus participantes la capacidad de contribuir con dinero de sus cheques de pago sobre una base antes de impuestos, ahorrándose, con esto, los impuestos federales y estatales.

El dinero que deposite en un plan 457 libre de impuestos de una organización, no está separado de las finanzas de la organización. Por lo tanto, si la organización no lucrativa se viene abajo —un suceso raro pero posible en el mundo no lucrativo— sus fondos de jubilación estarían en peligro.

No contribuya a un plan 457 libre de impuestos de una organización hasta que haya agotado todas sus contribuciones para el 403(b). El límite de contribuciones del año fiscal 2006 para un plan 457 es de US$15.000 dólares al año (US$20.000 si tiene 50 años o más). Los límites de años futuros subirán con la inflación.

Planes para quienes trabajan por cuenta propia

Cuando se trabaja por cuenta propia, no se tiene la infraestructura necesaria de una compañía para establecer un plan de jubilación. Uno tiene que tomar la iniciativa. Aunque crear un cuenta de jubilación de manera independiente requiere más esfuerzo, puede seleccionarse y diseñarse un plan acorde a las necesidades de cada quien. Los planes de ahorro para la jubilación de trabajadores independientes con frecuencia permiten destinar más dinero, deducible de impuestos, que los planes de las empresas.

Cuando se tienen empleados, se tiene la obligación de ofrecerles cobertura, mediante estos planes, con contribuciones comparables a las de los dueños de compañías (como un porcentaje de sueldo). Quedan excluidos algunos empleados de medio tiempo (menos de 1.000 horas al año) y los empleados de nuevo ingreso (menos de unos cuantos años de servicio). Varios dueños de negocios pequeños o no conocen este requisito, o eligen ignorarlo; establecen planes para ellos pero no para sus empleados. El peligro es que el IRS y las autoridades fiscales estatales pueden descubrir la negligencia del propietario, imponerle fuertes castigos, y descalificar sus contribuciones anteriores. No cometa un error en esta área, porque los trabajadores independientes y los pequeños negocios tienen auditorías de sus declaraciones fiscales con mayor frecuencia.

Para aprovechar al máximo sus contribuciones como dueño de una empresa, considere los siguientes consejos:

- Eduque a sus empleados sobre el valor de los planes de ahorro de jubilación. Su objetivo es hacerlos entender, y sobre todo apreciar su inversión.
- Seleccione un plan Keogh (consulte los “Keoghs”, más adelante en este capítulo) que requiera que los empleados permanezcan un número determinado de años antes de tener acceso total a sus contribuciones. Recompense a los contribuyentes de largo plazo por el éxito de su compañía.
- Considere ofrecer un 401(k) o un SIMPLE (Plan, para empleados, de contribución de un porcentaje para incentivar el ahorro, por sus siglas en inglés). Para mayor información sobre el SIMPLE, consulte la página de Internet del Ministerio de Trabajo `www.dol.gov/ebsa/publications/simple.html`.

Establecer contribuciones para jubilación no tiene que incrementar los costos de su personal. A la larga, las contribuciones que hace para sus empleados se suman a su plan total de compensación —que incluye salario y prestaciones como seguro médico.

SEP-IRAs

Los planes *SEP-IRA* (Cuenta de retiro individual de la pensión simplificada del empleado) requieren de muy poco papeleo para instaurarlos. Los SEP-IRAs le permiten ahorrar 20 por ciento de los ingresos que obtiene al trabajar por cuenta propia (utilidades del negocio menos deducciones), hasta un máximo de US$44.000 dólares (año fiscal 2006). Los límites futuros de contribuciones subirán con la inflación en incrementos de US$1.000 dólares.

Cada año, usted decide el monto con el que quiere contribuir —sin un mínimo establecido. Sus contribuciones a un SEP-IRA se deducen de su ingreso gravable, lo que representa un gran ahorro en impuestos federales y estatales. Igual que con otros planes de jubilación, su dinero se incrementa sin gravamen hasta que lo retira.

CUIDADO

No se deje embaucar en un "plan privado de pensión"

Las compañías, que no quieren hacer contribuciones a un plan de jubilación en beneficio de sus empleados, son carnada para los vendedores de seguros que ofrecen los llamados "planes privados de pensión". Básicamente estos planes son pólizas de seguro de vida con valor en efectivo que combinan la protección de un seguro de vida con una especie de cuenta de ahorro. (Vea el Capítulo 16 para tener más detalles.)

El gancho de estos planes es que se puede ahorrar dinero para uno mismo, pero no hay necesidad de hacer contribuciones en beneficio de los empleados. Y sus contribuciones se acumulan sin gravamen a través de los años.

¿Parece demasiado bueno para ser verdad? Bueno, los vendedores de seguros que ganan comisiones significativas por vender pólizas de seguros con valor en efectivo no le van a decir los grandes inconvenientes de estos planes. A diferencia de las contribuciones a los verdaderos planes de ahorro de jubilación como los SEP-IRAs y Keoghs, *no* recibe una deducción de impuestos por adelantado. Los rendimientos de su inversión serán bastante mediocres, en especial por las altas cuotas ocultas de estos planes.

Además, si no necesita la protección de un seguro de vida, el costo de esta cobertura se desperdicia cuando ahorra a través de estos planes.

Keoghs

Establecer y administrar planes Keogh requiere de un poco más de papeleo que los SEP-IRAs. La atracción histórica de ciertos tipos de Keoghs era que le permitían ahorrar una cantidad mayor del ingreso que recibía al trabajar por su cuenta (utilidades menos deducciones). Sin embargo, ahora los planes Keogh tienen los mismos límites de contribución (20 por ciento de los ingresos netos hasta US$44.000 dólares al año) que los planes SEP-IRA. (Este es el límite del año fiscal 2006; los límites futuros subirán con la inflación en incrementos de US$1.000 dólares.)

Los planes Keogh todavía tienen un atractivo especial para los propietarios de negocios que buscan maximizar sus propias contribuciones de plan de jubilación en relación con las que hacen los empleados. Todos los tipos de planes Keogh permiten *cronogramas de adquisición de derechos*, que requieren que los empleados permanezcan con la compañía un número determinado de años antes de tener acceso a los saldos totales de sus cuentas de jubilación

Los planes Keogh también permiten la integración de la Seguridad Social. Sin entrar en todos los escabrosos detalles fiscales, la *integración* permite, de manera eficiente, a todos aquellos en la compañía que tienen sueldos altos (por lo general los propietarios) recibir contribuciones de mayor porcentaje para sus cuentas, que los empleados con una compensación menor. La lógica tras esto es que los beneficios de la Seguridad Social se estancan cuando se gana más de US$94.200 dólares (para el 2006). La integración de la Seguridad Social le permite compensar este tope.

Los Keoghs vienen en diferentes sabores:

- **Planes de participación en las utilidades:** Estos planes tienen los mismos límites de contribución que los SEP-IRAs. Así que ¿por qué querría los dolores de cabeza de un plan más complicado cuando no puede hacer contribuciones mayores? Estos planes son atractivos para los dueños de empresas pequeñas que quieren minimizar las contribuciones a las que tienen derecho sus empleados, lo que se hace a través del uso de cronogramas de adquisición de derechos e integración de la Seguridad Social.
- **Planes de pensión de adquisición de dinero:** Estos planes actualmente tienen los mismos límites de contribución que los planes SEP-IRA. *No* se permite la flexibilidad en el porcentaje de contribuciones que se hacen al año —es fijo. Por lo tanto, estos planes son más adecuados para las empresas cuya posición financiera es lo suficientemente cómoda para continuar haciendo contribuciones que representan un porcentaje alto de su salario.

- **Planes de prestaciones definidas:** Estos planes son para la gente que está dispuesta a ahorrar más de US$44.000 dólares al año —lo que, como podrá imaginarse, pocos pueden hacer. Si tiene un ingreso consistentemente alto, más de 45 años, y quiere ahorrar más de US$44.000 dólares al año en una cuenta de jubilación, debe tomar en cuenta estos planes. Si está interesado, contrate a un actuario para que haga cuentas y calcule con cuánto puede contribuir a dicho plan.

Cuentas individuales de jubilación (IRAs)

Cualquier persona con un ingreso por empleo puede contribuir a una Cuenta de jubilación individual. Las contribuciones tienen un máximo de US$4.000 dólares al año —US$5.000 si tiene 50 años o más. (En el 2008, los límites de contribución aumentan a US$5.000; y si tiene 50 años o más, entonces es de US$6.000.) Si usted gana menos de estos límites de contribución, su límite máximo será el monto total de lo que gana. Esta regla tiene una excepción si se trata de un conyugue que no trabaja: En tanto que el conyugue que trabaja tenga un ingreso de por lo menos US$8.000 dólares, el conyugue que no trabaja puede hacer contribuciones de hasta US$4.000 dólares al año en lo que se conoce como un *IRA conyugal*, y el cónyuge que trabaja tiene un límite de US$4.000 dólares en su propio IRA.

Existe otra forma de contribuir a un IRA sin tener un empleo: recibir una pensión alimenticia.

Las contribuciones a un IRA pueden o no ser deducibles de impuestos. Para el año fiscal 2006, si es soltero y su ingreso bruto ajustado es de US$50.000 dólares o menos al año, puede deducir sus contribuciones totales al IRA. Si es casado y declara en forma conjunta, tiene derecho a un deducción total del IRA si su AGI (ingreso bruto ajustado es de US$75.000 dólares al año o menos. (Para el 2007 en adelante, estos límites suben a US$50.000 y US$80.000 dólares respectivamente.) Si gana más, puede deducir el IRA en su totalidad sólo si no es un participante activo de otro plan de jubilación. La única manera de saber con seguridad si es un participante activo es revisando su forma W-2 —el documento algo pequeño (4-by-8½ pulgadas) que le envía la compañía, para la que trabaja, a principios del año para que lo incluya en su declaración de impuestos. Una X en un recuadro pequeño en la sección 13 de la forma indica si usted es un participante activo en un plan de jubilación para empleados.

Si su ingreso bruto ajustado es mayor que los montos antes mencionados por menos de US$10.000 dólares, usted califica para una deducción parcial del IRA, incluso si es un participante activo de otro plan. El cuadernillo de instrucciones del IRS incluye una hoja de cálculo que le permite determinar su situación.

Si no puede deducir sus contribuciones a un IRA estándar, considere contribuir a un nuevo tipo de IRA llamado el Roth IRA. Con el *Roth IRA*, la contribución no es deducible (porque es después de impuestos), pero las ganancias que se obtienen en el plan no son gravables; y a diferencia de un IRA normal, los retiros elegibles, incluyendo ganancias de la inversión, no pagan impuestos sobre la renta. Contribuyentes solteros con un AGI menor a US$95.000 dólares, y contribuyentes conjuntos con un AGI menor a US$150.000 dólares pueden contribuir hasta US$4.000 dólares a un Roth IRA (US$5.000 para aquellos de 50 años o más), siempre y cuando tengan, por lo menos, esa misma cantidad en ingreso ganado. (Como con los IRAs normales, los límites de las contribuciones a los Roth IRAs aumentan en el 2008 a US$5.000 dólares para personas de 50 años menores y a US$6.000 para aquellos de 50 años o más.)

Para hacer un retiro elegible (libre de impuestos), debe tener por lo menos 59 años y medio, y haber conservado la cuenta por lo menos cinco años. Se hace una excepción a la regla con quienes compran una casa por primera vez, ellos pueden retirar hasta US$10.000 dólares para destinarlos al enganche de una casa que van a habitar.

Anualidades: una inversión extraña

Las *anualidades* son productos peculiares de inversión. Son contratos respaldados por una compañía de seguros. Si usted, el portador de una anualidad (inversionista), muere durante la llamada *fase de acumulación* (es decir, antes de recibir pagos de la anualidad), su beneficiario tiene la garantía de que recibirá el monto de la contribución que usted hizo. En este sentido, las anualidades son un poco como un seguro de vida.

Las anualidades, como los IRAs, permiten que su capital crezca y se acumule sin gravamen. Los impuestos se posponen hasta el retiro. Las anualidades tienen las mismas penalizaciones por retiro, antes de los 59 años y medio, como las otras cuentas de jubilación.

A diferencia de un IRA, que tiene un límite anual de contribuciones, en una anualidad puede depositarse tanto como desee en un año —¡incluso un millón de dólares, si los tiene! Igual que con un IRA no deducible, no se recibe, por adelantado, una deducción de las contribuciones.

Inversiones en cuentas de jubilación inadecuadas

Algunas inversiones para cuentas de jubilación simplemente no tienen sentido. El problema básico se deriva de que personas, aunque inteligentes, olvidan, ignoran o sencillamente no saben que las cuentas de jubilación tienen un amparo tributario; el propósito es maximizar este beneficio eligiendo vehículos de inversión que de otra forma pagarían impuestos.

Las inversiones que producen ingresos libres de impuestos a nivel federal o estatal, por lo general no tienen mucho sentido dentro de cuentas de jubilación. Los valores libres de impuestos siempre rinden menos que sus similares gravables, por lo que esencialmente está desperdiciando ganancias gratis cuando invierte en dichos valores dentro de cuentas de jubilación.

Nunca invierta en bonos municipales dentro de una cuenta de jubilación, y las mejores compañías de inversión no le permiten cometer este error. Los bonos municipales no pagan impuestos federales (ni estatales cuando compra un bono emitido en el estado en que reside). Por lo tanto, tienen rendimientos mucho menores que un bono equivalente que paga dividendos totalmente gravables.

Mucha gente comete el error (aunque pequeño) de invertir en bonos del Tesoro — bonos del Tesoro de EE.UU., notas o bonos— dentro de cuentas de jubilación. Cuando se compran bonos del tesoro, se tiene el respaldo de la garantía del gobierno, pero también se recibe un bono que produce intereses libres de impuestos estatales. Los bonos completamente gravables tienen un rendimiento mayor que los del tesoro libres de impuestos. Y la seguridad de los bonos del tesoro puede reproducirse en otros bonos.

Aunque las anualidades son vehículos de jubilación, como se mencionó anteriormente en este capítulo, no tienen lugar dentro de las cuentas de jubilación. Las anualidades permiten que sus dólares de inversión se acumulen sin impuestos. En comparación con otras inversiones que no permiten dicha prórroga fiscal, las anualidades tienen gastos anuales de operación mucho más altos, lo que disminuye sus rendimientos.

Comprar una anualidad dentro de un IRA, 401(k) u otro tipo de cuenta de jubilación es como usar cinturón y tirantes a la vez. Quizá es porque tiene un estilo peculiar, o porque pasa mucho tiempo preocupándose por que no se le caigan los pantalones. De acuerdo con mi experiencia, muchas de las personas que invierten equivocadamente en anualidades dentro de cuentas de jubilación, fueron engañadas por vendedores de inversiones.

Las *sociedades limitadas* (LPs) son inversiones engañosas, con comisiones y costos altos (y por lo tanto bajos rendimientos) ofrecidas por los vendedores de inversiones. Sin embargo, parte de su supuesto atractivo son los beneficios fiscales que generan. Pero cuando se compra y se mantiene una sociedad limitada en una cuenta de jubilación, se pierde la habilidad de aprovechar varias de las deducciones de impuestos. La falta de liquidez de las LPs también puede significar no poder hacer retiros de su cuenta de jubilación cuando lo necesita. Éstas son sólo algunas de las razones por las cuales hay que evitar invertir en sociedades limitadas. (Para más razones, consulte el Capítulo 9.)

Vale la pena contribuir a un anualidad si

- **Ya agotó sus contribuciones a los planes patrocinados por una empresa y los de trabajador independiente.** Las contribuciones a estas cuentas de jubilación son deducibles de impuestos, mientras que las de las anualidades no lo son.
- **Ya llegó al máximo posible de contribuciones en un IRA, incluso si no es deducible de impuestos.** Las anualidades tienen cuotas más altas (lo que disminuye sus rendimientos de inversión) a causa del seguro que incluyen; las inversiones IRA le ofrecen rendimientos ligeramente mejores. Los Roth IRAs también ofrecen retiros libres de impuestos de las ganancias de inversión.
- **Planea dejar el dinero, por lo menos 15 años, para que se acumule en la anualidad.** Normalmente se lleva todo este tiempo para que los beneficios de la capitalización de impuesto aplazado superen a las altas cuotas de las anualidades y al manejo de todos los retiros de las ganancias de las anualidades con tasas más altas de impuestos sobre la renta. Si está cerca, o ya se jubiló, son preferibles las inversiones con facilidades fiscales (que se discuten en el Capítulo 12) hechas fuera de las cuentas de jubilación.

Para más detalles sobre otras opciones de inversión y los mejores lugares para comprar anualidades, consulte el Capítulo 12, en el que hablo sobre la inversión de dinero fuera de las cuentas de jubilación.

Distribución de Su Dinero en Planes de Jubilación

Con justa razón, la gente se preocupa por colocar el dinero de su cuenta de jubilación en inversiones cuyo valor no decline. Es como apostar con los dólares destinados a la seguridad de sus años dorados.

La mayoría de la gente que trabaja necesita que su dinero crezca lo suficientemente rápido para proporcionarle esta seguridad. Esto significa tomar algunos riesgos; no hay otra opción. Por suerte, si tiene 15 ó 20 años más antes de tener que echar mano a los activos de su cuenta de jubilación, el tiempo está de su lado. En tanto que el valor de sus inversiones tenga

tiempo para recuperarse, ¿cuál es el problema si algunas de sus inversiones bajan un poco a lo largo de uno o dos años? Entre más años tenga antes de jubilarse, mayor será su capacidad para tomar riesgos.

La sección sobre distribución de activos en el Capítulo 8 lo puede ayudar a decidir cómo dividir su dinero entre las diferentes opciones de inversión con base en su marco de tiempo y su tolerancia al riesgo.

Dando prioridad a las contribuciones de jubilación

CONSEJO

Cuando se tiene acceso a diferentes cuentas de jubilación, hay que ordenar por prioridades qué cuenta va a usar primero, determinando los rendimientos que cada una otorga. La primera contribución debe hacerse a los planes ofrecidos por la compañía, que contribuyen con un porcentaje a las contribuciones del empleado. Después, a cualquier otro plan, de una empresa o para trabajadores independientes, que permita contribuciones deducibles de impuestos. Una vez que se contribuye lo más posible a estos planes de deducción de impuestos (o si no hay accesos a esos planes), la contribución va para un IRA. Si se agotan las contribuciones al IRA, o esta opción no existe porque los ingresos no provienen de un empleo, debe considerarse una anualidad (vea "Anualidades: Una inversión extraña", al principio del capítulo).

Apertura de una cuenta de jubilación

Las inversiones y los tipos de cuentas son temas diferentes. En ocasiones, la gente se confunde cuando habla de las inversiones que hace en las cuentas de jubilación —en especial la gente que tiene una cuenta de jubilación como un IRA, en un banco. No se dan cuenta de que se puede tener el IRA en una variedad de instituciones financieras (por ejemplo, una compañía de fondos mutuos o una empresa de corretaje). En cada institución financiera, hay diferentes opciones de inversión de donde escoger, para poner a trabajar el dinero del IRA.

CONSEJO

Los fondos mutuos sin gastos administrativos o comisión, y las empresas de corretaje de descuento son sus mejores opciones para abrir una cuenta de jubilación. Para tener más detalles, consulte mis recomendaciones a lo largo del resto de este capítulo.

Distribución del dinero cuando la empresa para la que trabaja elije las opciones de inversión

En algunos planes patrocinados por las compañías, como los 401(k)s, el empleado está limitado por las opciones predeterminadas de inversión ofrecidas por la empresa. En las siguientes secciones, explico las opciones más comunes de inversión para los planes 401(k) en orden ascendente de riesgo y, por lo tanto, el rendimiento esperado. A continuación doy ejemplos de cómo distribuir su dinero en los diferentes tipos de opciones de planes comunes de jubilación de empresas.

Mercado monetario/cuentas de ahorro

Para contribuciones regulares que salen de su cheque de pago, el mercado monetario o las cuentas de ahorro no valen la pena. Algunas personas, a quienes las acciones y los mercados de bonos las ponen nerviosas, se sienten atraídas por el mercado monetario y las cuentas de ahorro porque su valor no disminuye. Sin embargo, los rendimientos son bajos . . . tan bajos que corre el riesgo de que su inversión no vaya por delante, o siquiera esté a la par de la inflación y los impuestos (que tiene que pagar cuando retira su dinero de la cuenta de jubilación).

No esté tentado a usar un fondo del mercado monetario como un lugar de estacionamiento hasta el momento en que piense que las acciones y los bonos son baratos. A la larga, no se estará haciendo ningún favor. Como lo explico en el Capítulo 8, no es posible cronometrar sus inversiones para tratar de atrapar las bajas y evitar los picos.

INVESTIGUE

Quizá necesite conservar dinero en la forma de inversión del mercado monetario si utiliza la opción de préstamo que permiten algunos planes de jubilación. Consulte con el departamento de prestaciones de su empresa para más detalles. Una vez que se retire, quizá también quiera usar una cuenta de mercado monetario para tener dinero que espera retirar y gastar en un año aproximadamente.

Fondos de renta fija

Los fondos de renta fija (que describo en el Capítulo 10) invierten, típicamente, en una mezcla de bonos de alta calidad. Los bonos pagan una mayor tasa de interés o dividendos que los fondos del mercado monetario. Dependiendo si la opción de su plan es un fondo de corto, mediano, o largo plazo, el rendimiento corriente de los fondos de renta fija probablemente es un uno o dos por ciento más alto que el del fondo del mercado monetario.

Los fondos de renta fija tienen rendimientos más altos que los fondos del mercado monetario, pero también incluyen un riesgo más alto, porque su valor puede bajar si las tasas de interés suben. Sin embargo, el valor de los bonos tiende a ser más estable que el de las acciones.

Los inversionistas jóvenes y agresivos deben de mantener un monto mínimo de dinero en fondos de renta fija. Las personas mayores que quieren invertir de manera conservadora pueden destinar más dinero a bonos (consulte la discusión sobre distribución de activos en el Capítulo 8).

Contratos de Inversión Garantizada (GICs)

Los contratos de inversión garantizada están respaldados por una compañía de seguros, y típicamente cotizan un tipo de rendimiento proyectado a uno o a más años en el futuro. El rendimiento positivo está asegurado —por lo que no existe tiene la incertidumbre que normalmente se presenta con las inversiones de bonos o acciones (a menos, por supuesto, que la compañía de seguros quiebre).

El atractivo de estas inversiones es que el valor de la cuenta no fluctúa (por lo menos, no de una forma aparente). Las aseguradoras normalmente invierten la mayor parte del dinero en bonos y quizá un poco en acciones. La diferencia entre lo que estas inversiones generan para la aseguradora y lo que pagan en intereses a los inversionistas de GIC es ganancia para la aseguradora. El rendimiento de un GIC con frecuencia es comparable al de un fondo de renta fija.

Para la gente que se retira en el momento en que el valor de un fondo de renta fija disminuye aunque sea un poco, los GICs son tranquilizantes para los nervios. Y ciertamente tienen rendimientos más altos que el mercado monetario o una cuenta de ahorro.

Sin embargo, al igual que los bonos, los GICs no le brindan la oportunidad de un crecimiento a largo plazo. A la larga, tendrá mejores rendimientos con una combinación de inversiones de bonos y acciones. Con los GICs se paga la tranquilidad mental de tener un rendimiento garantizado, con rendimientos menores a largo plazo.

Los GICs tienen otra ligera desventaja: Las compañías de seguros, a diferencia de los fondos mutuos, pueden y llegan a quebrar, con lo que ponen en riesgo los dólares de inversión GIC. Algunos planes de jubilación de empresas han quedado arruinados por quiebras de las compañías de seguros.

Fondos mutuos equilibrados

Los fondos mutuos equilibrados invierten principalmente en una combinación de acciones y bonos. Este concepto de compra en un solo lugar hace que

la inversión sea más fácil y suaviza las fluctuaciones en el valor de sus inversiones —los fondos que invierten exclusivamente en acciones o en bonos hacen que la experiencia sea más agitada. Estos fondos son opciones sólidas, y, de hecho, pueden usarse para una porción significativa de sus contribuciones al plan de jubilación. Consulte el Capítulo 10 para conocer más sobre los fondos equilibrados.

Fondos mutuos accionarios

Los fondos mutuos accionarios invierten en acciones, que con frecuencia proporcionan un mayor potencial de crecimiento a largo plazo, pero también traen fluctuaciones en valor de un año a otro. Algunas compañías ofrecen varios tipos diferentes de fondos accionarios, incluyendo fondos que invierten en el extranjero. A menos que considere tomar un préstamo contra sus fondos para comprar una casa (si su plan lo permite), es recomendable contar con una cantidad considerable de fondos accionarios. Vea al Capítulo 10 en donde se explican los diferentes tipos de fondos accionarios, así como los detalles sobre cómo evaluar un fondo de este tipo.

Acciones de la compañía para la que trabaja

Algunas compañías ofrecen a sus empleados la opción de invertir en sus propias acciones. Por lo general, recomiendo que evite esta opción por la simple razón de que los futuros ingresos de los empleados y otras prestaciones dependen del éxito de la compañía. Si ésta tiene que cerrar, los empleados pueden perder tanto su trabajo como sus prestaciones. Ciertamente usted no quiere que el valor de su cuenta de jubilación dependa de los mismos factores.

A principios de la era del 2000, quizá haya escuchado toda la conmoción sobre el cierre de compañías como Enron, y la pérdida del dinero de los empleados en planes de ahorro para la jubilación. La quiebra de Enron por si sola no debería de haber causado problemas directos en el plan 401(k) de la compañía. El problema fue que Enron requería que sus empleados tuvieran cantidades considerables de acciones de la compañía. Por lo tanto, cuando ésta se vino abajo, los empleados perdieron su trabajo, así como los saldos de sus ahorros de jubilación.

El Congreso (tardíamente) está considerando leyes que limiten, en gran medida, a las compañías forzar a sus empleados a tener dinero de planes de jubilación en acciones de la compañía. Mientras tanto, varias compañías que tienen planes de jubilación como los de Enron, están rediseñando sus planes y no obligan a sus empleados a tener porciones tan grandes de acciones por tanto tiempo.

CONSEJO

¿Debo usar más de una compañía de inversión?

Las compañías que recomiendo en este capítulo ofrecen una amplia variedad de opciones de inversión manejadas por diferentes administradores de fondos, lo suficientemente grandes que puede sentirse tranquilo concentrando todo su dinero en una sola compañía. Las ventajas de un enfoque concentrado son que sólo tiene que descubrir los pormenores y opciones de una sola empresa, y no de varias, además de tener menos complicaciones administrativas.

Si le gusta la idea de repartir su dinero, quizá quiera invertir a través de varias compañías diferentes. Con una cuenta de corredor de descuento (vea el Capítulo 8), puede tener lo mejor de los dos mundos. Puede diversificar en diferentes compañías de fondos mutuos por medio de una empresa de corretaje. Sin embargo, tendrá que pagar cuotas de manejo en algunas de sus compras y ventas de fondos.

Si piensa que su compañía es sólida y las acciones son una buena compra, está bien invertir una parte de su cuenta de jubilación —pero no más de un 25 por ciento. Ahora bien, si su compañía está a punto de tener un muy buen momento, y el valor de las acciones va a incrementar considerablemente, se lamentará por no invertir más dinero. Sin embargo, cuando hace una apuesta fuerte en las acciones de su compañía, debe estar preparado para sufrir las consecuencias en caso de que la acción caiga. No olvide que muchos inversionistas inteligentes siguen los prospectos de las compañías, así que es muy probable que el valor actual de la acción de su compañía sea razonablemente justo.

Algunas compañías ofrecen a sus empleados la opción de comprar acciones con descuento, a veces hasta con un 15 por ciento, cuando se compara con la cotización del día. Si su compañía ofrece un descuento en sus acciones, aprovéchelo. Cuando venda las acciones, según lo permitido en el plan de la empresa (generalmente después de tenerla por un cierto tiempo), debe de tener una ganancia razonable.

Algunos ejemplos de asignaciones de activos

Según la metodología que indico en el Capítulo 8 para la asignación de dinero, la Tabla 11-1 muestra un par de ejemplos de cómo la gente, con diferentes planes de empresas, puede elegir distribuir sus inversiones 401(k) entre las opciones de inversión de los planes.

Por favor note que tomar decisiones de asignación no es una ciencia. Utilice las fórmulas en el Capítulo 8 como una guía.

Tabla 11-1 Asignación de Inversiones 401(k)

	25-años o mayor, Riesgo Agresivo	*45-años o mayor, Riesgo Moderado*	*60-años o mayor, Riesgo Moderado*
Fondo de Renta Fija	0%	35%	50%
Fondo Equilibrado (50% acciones/ 50% bonos)	10%	0%	0%
Acciones de Rentabilidad Segura (Blue Chip)/Fondo(s) Accionario(s) de Compañías Grandes	30–40%	20–25%	25%
Fondo(s) Accionario(s) de Compañías Pequeñas	25%	20%	10%
Fondo(s) Accionario(s) Internacionales	25–35%	20–25%	15%

Distribución de dinero en planes diseñados por usted

Con planes para trabajadores independientes (SEP-IRAs y Keoghs), ciertos planes 403(b) para empleados de organizaciones no lucrativas, e IRAs, usted puede elegir las opciones de inversión, así como la distribución de dinero entre ellos. En las siguientes secciones, le doy algunas fórmulas específicas que pueden serle útiles para invertir en algunas de las principales compañías de inversión.

Para abrir sus cuentas de jubilación en una de estas compañías, sencillamente tome el teléfono, marque el número sin costo de la empresa, y pida al representante que le envíe una solicitud para el tipo de cuenta (por ejemplo, SEP-IRA, 403(b), y demás) que quiere establecer. También puede pedir que la compañía le envíe por correo información básica sobre fondos mutuos específicos. Si está obsesionado con Internet, varias compañías de inversión ofrecen solicitudes de cuenta que se pueden imprimir, y otras le permiten llenarlas en línea.

Nota: En los ejemplos, recomiendo una cartera conservadora y una agresiva para cada empresa. Utilizo los términos *conservador* y *agresivo* en un sentido relativo. Como algunos de los fondos que recomiendo no mantienen porcentajes fijos de sus diferentes tipos de inversiones, el porcentaje real de acciones y bonos con los que termina puede ser ligeramente diferente de los porcentajes estimados. No se preocupe.

En los casos en los que tiene más de un fondo para elegir, puede escoger uno o dividir el porcentaje sugerido entre las diferentes opciones. Si por el momento no tiene el dinero suficiente para dividir su cartera como le sugiero, puede lograr esta división con el tiempo conforme invierte más dinero en sus cuentas de jubilación.

Vanguard

Vanguard (800-662-7447; `www.vanguard.com`) es una compañía poderosa de fondos mutuos. Es la compañía más grande de fondos sin cargos administrativos, y consistentemente tiene los precios más bajos de operación en el negocio. A lo largo de los años, los fondos de Vanguard han tenido un desempeño excelente cuando se les compara con sus similares, en especial entre los bonos y fondos accionarios administrados de manera conservadora.

Una cartera conservadora con 50 por ciento en acciones y 50 por ciento en bonos

Si no quiere mucho riesgo, intente lo siguiente:

- Vanguard Total Bond Market Index —25 por ciento
- Vanguard Star —60 por ciento
- Vanguard internacional Value *y/o* Vanguard Total internacional Stock Index —15 por ciento

Una cartera agresiva con 80 por ciento en acciones, 20 por ciento en bonos

Si puede darse el lujo de ser agresivo, intente lo siguiente:

- Vanguard Star —50 por ciento
- Vanguard Total Stock Market Index —30 por ciento
- Vanguard Total International Stock Index —20 por ciento

O puede colocar el 100 por ciento en Vanguard LifeStrategy Growth (fondo de fondos). Note que esta cartera invierte menos dinero en el extranjero que en el ejemplo anterior.

Fidelity

Fidelity Investments (800-544-8888; www.fidelity.com) es el proveedor más grande de fondos mutuos en términos de activos totales. Sin embargo, algunos de los fondos de Fidelity imponen cargos de ventas (no recomiendo fondos de este tipo en las siguientes secciones)

Una cartera conservadora con 50 por ciento en acciones, 50 por ciento en bonos

Si quiere mantener una cartera conservadora, intente esto:

- Fidelity Asset Manager —33⅓ por ciento
- Fidelity Puritan —33⅓ por ciento
- Dodge & Cox Balanced —33⅓ por ciento

Un portafolio agresivo con 80 por ciento en acciones, 20 por ciento en bonos

Si quiere mantener una cartera agresiva, intente esto:

- Fidelity Puritan —35 por ciento
- Fidelity Equity-Income —25 por ciento
- Fidelity Low-Priced Stock —20 por ciento
- Vanguard Total International Stock Index *y/o* Masters' Select International —20 por ciento

Corredores de Descuento

Como lo menciono en el Capítulo 8, una cuenta de corredor de descuento le permite centralizar y hacer las compras en un solo lugar, y le da la capacidad de tener fondos mutuos de varias de las principales compañías de fondos. Algunos fondos están disponibles sin cuotas de manejo, aunque la mayoría de los mejores fondos requieren que pague una pequeña cuota de manejo cuando los compra a través de un corredor de descuento. La razón: El corredor de descuento es el intermediario entre usted y las compañías de fondos. Tiene que sopesar la comodidad de poder comprar y tener fondos de múltiples compañías en una sola cuenta, contra un menor precio al comprar fondos directamente de los proveedores. Una cuota de US$25 a US$30 dólares puede llevarse una porción considerable de lo que tiene para invertir, especialmente si sus inversiones son pequeñas.

Por la variedad de fondos que tienen para ofrecer y los precios competitivos, las empresas de corretaje o divisiones de corretaje de las compañías de fondos mutuos que me gustan son TD Ameritrade (800-934-4448; www.tdwaterhouse.com), T. Rowe Price (800-225-5132; www.troweprice.com) y Vanguard (800-992-8327; www.vanguard.com).

Una cartera conservadora con 50 por ciento en acciones, 50 por ciento en bonos

Si quiere abrir un portafolio conservador, intente esto:

- Vanguard Short-Term Investment Grade —20 por ciento
- Harbor Bond *y/o* Dodge & Cox Income —20 por ciento
- Dodge & Cox Balanced —20 por ciento
- T. Rowe Price Spectrum Growth (fondo de fondos) —30 por ciento
- Master's Select International *y/o* Tweedy Browne Global Value —10 por ciento

Una cartera agresiva con 80 por ciento en acciones, 20 por ciento en bonos

Si quiere abrir una cartera agresiva, intente esto:

- Harbor Bond *y/o* Vanguard Total Bond Market Index —20 por ciento
- Vanguard Total Stock Market Index *y/o* Dodge & Cox Stock *y/o* Masters' Select Equity —50 por ciento
- Masters' Select International *y/o* Vanguard International Growth *y/o* Vanguard Total International Stock —30 por ciento

Transferencia de Cuentas de Jubilación

Con la excepción de los planes que mantiene la empresa para la que trabaja que limitan sus opciones de inversión, como la mayoría de los 401(k)s, usted puede mover el dinero que tiene en un SEP-IRA, Keogh, IRA y varios planes 403(b) (también conocidos como *anualidades con abrigo tributario*) a casi cualquiera de las principales compañías de inversión. Transferir el dinero es muy sencillo: Si puede llenar un par de formas cortas y enviarlas en un sobre franqueado, puede transferir una cuenta. La firma de inversión a la que está haciendo la transferencia se encarga del resto.

Transferencia de cuentas que usted controla

Esta es una lista paso por paso de lo que necesita hacer para transferir una cuenta de jubilación a otra compañía de inversión. Incluso si trabaja con un

asesor financiero, debe conocer este proceso (llamado *transferencia directa de fideicomisario a fideicomisario*) para asegurar que no haya ningún tipo de tejemanejes con el asesor.

1. **Decida a dónde quiere transferir la cuenta.**

   En este capítulo recomiendo varias compañías de inversión, junto con muestras de carteras dentro de estas compañías. Consulte también las ediciones más recientes de mis otros libros, incluyendo *Mutual Funds For Dummies* e *Investing For Dummies* (Wiley).

2. **Consiga una solicitud de cuenta y forma de transferencia de bienes.**

   Llame al número sin costo de la compañía a la que está transfiriendo el dinero y pida una *solicitud de cuenta y forma de transferencia de bienes* para el tipo de cuenta que está transfiriendo—por ejemplo, SEP-IRA, Keogh, IRA o 403(b). También puede consultar el sitio de la compañía en Internet, pero para este tipo de trámite, pienso que la mayoría de la gente se siente más cómoda hablando directamente con alguien.

   Pida la forma correspondiente al *mismo* tipo de cuenta que tiene actualmente con la compañía de la que está haciendo la transferencia. Puede determinar el tipo de cuenta si consulta un estado de cuenta reciente —el tipo de cuenta debe aparecer cerca del borde superior de la forma, o en la sección donde están su nombre y su dirección. Si no puede encontrar el tipo de cuenta en el papel, llame a la compañía y pida a un representante que se lo diga.

   Nunca entregue valores firmados, como cheques y certificados de garantía, a un asesor financiero, sin importar que tan honesto o confiable parezca. El asesor puede salir corriendo más rápido de lo que usted tarda en decir "Bonnie y Clyde." Las transferencias no deben hacerse de esta manera. Además, se le hará más fácil manejarla siguiendo la información en esta sección.

3. **Llene y envíe por correo la solicitud de cuenta y forma de transferencia de bienes.**

   Al llenar estos papeles de la nueva compañía de inversiones, se abre la nueva cuenta y se autoriza la transferencia.

   No debe tomar posesión del dinero en su cuenta de jubilación cuando lo transfiere a una nueva compañía. Las autoridades fiscales imponen penalizaciones muy altas si la transferencia se hace incorrectamente. Permita que la compañía a la que está haciendo la transferencia se encargue de todo. Si tiene preguntas o problemas, las compañías a las que está transfiriendo su cuenta cuentan con un ejército de empleados

calificados dispuestos a ayudarle. Recuerde, estas compañías saben que les está transfiriendo su dinero, por lo que deben de recibirlo con todos los honores.

4. **Decida qué valores quiere transferir y cuáles necesita liquidar.**

   La transferencia de inversiones ya existentes en su cuenta, a una nueva compañía de inversión puede ser un poco complicada. Transferir activos como efectivo (fondos del mercado monetario) o valores que se intercambian en los principales mercados bursátiles no representa ningún problema.

   Si tiene valores negociables en bolsa, es mejor transferirlos como tal (lo que también se conoce como transferencia *en especie*) a su nueva compañía de inversión, especialmente si la compañía ofrece servicios de corretaje de descuento. Una vez hecho esto, puede vender sus valores a través de esa compañía a un costo más bajo.

   Si tiene fondos mutuos que pertenecen a la institución que está dejando, confirme con la nueva compañía si ellos los pueden aceptar. Si no, necesita ponerse en contacto con la compañía que los tiene en ese momento y venderlos.

   Los certificados de depósito son complicados de transferir. Idealmente, debe mandar las formas de transferencia varias semanas antes de que venzan—muy pocas personas lo hacen. Si el certificado va a vencer pronto, llame al banco e indique que cuando lo haga, quiere invertir los fondos en una cuenta de ahorros o de mercado monetario a la que pueda tener acceso sin penalizaciones cuando su solicitud de transferencia llegue al banco.

5. **Informe a la compañía anterior sobre la transferencia. (Este paso es opcional.)**

   Si el lugar de donde está transfiriendo el dinero no asigna a una persona específica a su cuenta, definitivamente puede saltarse este paso. Cuando mueve sus inversiones de una empresa de corretaje en la que trataba con un corredor en particular, puede ser más difícil decidir si debe seguir este paso.

   La mayoría de la gente se siente obligada a informar a su representante sobre la transferencia. En mi experiencia, llamar a la persona para darle "las malas noticias" es un error. Los corredores u otras personas que tienen un interés financiero directo en su decisión de mover el dinero van a tratar de convencerlo de que se quede. Algunos pueden tratar de hacerlo que se sienta culpable por irse, y otros incluso pueden intentar intimidarlo.

Escribir una carta puede parecer el camino más cobarde, pero este método hace más fácil la partida para ambos. Puede dulcificar lo que tiene que decir, y no poner al corredor a la defensiva. No digo que mienta, pero no decir toda la verdad puede ser una mejor idea. Excusas, como que un miembro de su familia está en el negocio de las inversiones y va a administrar su dinero sin costo, pueden ayudarle a evitar una confrontación desagradable.

Ahora bien, decirle a una compañía de inversión que lo que cobra es muy alto o que lo engañó y le vendió inversiones malas, puede ayudar a que haga mejor trabajo en el futuro. No lo piense mucho —haga lo que sea mejor para usted y con lo que se sienta cómodo. Los corredores no son sus amigos. Aunque el corredor conozca los nombres de sus hijos, sus pasatiempos y sus cumpleaños, su relación es puramente de *negocios*.

Por lo general, la transferencia de sus activos existentes tarda un mes en completarse. Si al cabo de un mes no está lista, llame a la nueva compañía de inversión para determinar el problema. Si su antigua compañía no coopera, llame al gerente para acelerar las cosas.

La desafortunada realidad es que una compañía de inversión con gusto abrirá una nueva cuenta para *aceptar* su dinero en cualquier momento, pero se demorará, a veces durante meses, cuando tiene que liberar su dinero. Para hacer que las personas de la compañía de inversión se movilicen, diga al gerente de la antigua compañía que va a enviar cartas a la Asociación Nacional de Comerciantes en Valores (NASD) y la Comisión de Valores y Bolsas (SEC) si no completan su transferencia en una semana.

Moviendo el dinero de un plan de empresa

Al dejar un trabajo, particularmente cuando se retira o lo liquidan después de varios años de servicio, es muy probable que los corredores y asesores financieros hambrientos de dinero lo rodeen como una manada de osos a un panal. Si busca asistencia financiera, hágalo con cuidado —el Capítulo 18 lo ayuda a evitar las trampas al contratar dicha ayuda.

Cuando usted deja un trabajo, se enfrenta con un reto de transferencia ligeramente diferente: mover dinero de un plan de empresa a una de sus propias cuentas de jubilación. (Si su compañía lo permite, puede dejar el dinero en el plan que le ofrecía la empresa. Evalúe la calidad de las opciones de inversión con la información que le proporciono en esta parte del libro.) Por lo general, el dinero del plan de jubilación de la empresa puede transferirse a su propio IRA. Consulte con el departamento de prestaciones de su empresa o con un asesor fiscal para más detalles.

La ley fiscal federal requiere que las empresas retengan, como impuesto, a los participantes del plan, el 20 por ciento de cualquier desembolso de una cuenta de jubilación. Así que si toma posesión personal del dinero de su cuenta de jubilación para transferirlo a un IRA, debe esperar hasta que haga su declaración fiscal anual para que el gobierno le devuelva este 20 por ciento. Esta retención provoca un problema, porque si usted no reemplaza la retención del 20 por ciento en la transferencia al IRA, el IRS considera este déficit como una distribución prematura que causa impuesto sobre la renta y penalizaciones.

Nunca tome posesión personal del dinero del plan de jubilación de la empresa para la que trabaja. Para evitar la retención del 20 por ciento y muchos otros problemas, simplemente informe a la empresa a dónde quiere que envíe su dinero. Antes de hacerlo, abra una cuenta adecuada (por ejemplo, un IRA) en la compañía de inversión que pretende usar. Entonces informe al departamento de prestaciones a dónde debe transferir su dinero. Puede enviar a la empresa una copia de su estado de cuenta, que incluye la dirección de la compañía de inversión y su número de cuenta.

Capítulo 12

Inversión en Cuentas Gravables

En Este Capítulo

- Aproveche opciones atractivas de inversión pocas veces consideradas
- Incluya a los impuestos en sus decisiones de inversión
- Refuerce sus reservas de emergencia
- Recomendaciones de inversiones a largo plazo

En este capítulo, hablo sobre las opciones de inversión para el dinero que se tiene fuera de las cuentas de jubilación, e incluyo algunas recomendaciones de muestras de carteras. (El Capítulo 11 hace una revisión del dinero *dentro* de las cuentas de jubilación.) Esta distinción puede parecer un poco extraña —la mayoría de los libros y artículos financieros no la hacen. Sin embargo, pensar de manera diferente en estos dos tipos de inversión puede ser útil porque

- **Las inversiones fuera de las cuentas de jubilación están sujetas a impuestos.** Existe una gama totalmente diferente de opciones de inversión a considerar cuando los impuestos están de por medio.
- **Es más probable que se disponga más rápido del dinero que está fuera de una cuenta de jubilación, que de los fondos en una cuenta de este tipo.** ¿Por qué? Porque por lo general tiene que pagar más impuestos sobre la renta para tener acceso al dinero que está en una cuenta de jubilación que para el que no.
- **Los fondos que están dentro de una cuenta de jubilación tienen sus propios matices.** Por ejemplo, cuando invierte a través del plan de jubilación de su empresa, con frecuencia sus opciones de inversión están limitadas a un manojo de opciones. Y hay reglas especiales que rigen la transferencia de los saldos de las cuentas de jubilación.

Comencemos

Supongamos que tiene algo de dinero en una cuenta de ahorro bancaria o en un fondo mutuo del mercado monetario. Su dinero está ganando un poco de interés, pero quiere que su inversión sea más rentable. Necesita recordar dos cosas sobre la inversión de este tipo de dinero:

- **Ganar un poco es mejor que perder de un 20 a un 50 por ciento más.** Simplemente hable con alguien que haya comprado una mala inversión. Tenga paciencia. Infórmese *antes* de invertir.
- **Para tener un tipo de rendimiento más alto, debe de estar dispuesto a arriesgarse más.** Para tener un mayor rendimiento, necesita considerar inversiones que fluctúan en valor —por supuesto, el valor puede bajar o subir.

Al acercarse al vasto océano de las opciones de inversión y preparar su caña para pescar, escucha historias de gente que ha atrapado a los grandes —liquidando acciones grandes o bienes raíces que compraron hace años. Incluso si no tiene delirios de grandeza, quisiera que su dinero creciera más rápido que el costo de la vida.

Pero antes de que tire el anzuelo, conozca las siguientes formas, pocas veces consideradas, de poner a trabajar su dinero y tener altos rendimientos sin arriesgarse mucho. Estas opciones puede que no sean tan excitantes como atrapar a los peces grandes, pero mejorarán con facilidad su salud financiera.

Liquidar deudas con intereses altos

Varias personas tienen deudas de tarjetas de crédito o de otro tipo de deudas de consumo que cuestan más de 10 por ciento anual en intereses. Pagar estas deudas con ahorros es como meter su dinero en una inversión con un rendimiento garantizado equivalente a la tasa que está pagando en la deuda.

Por ejemplo, si tiene una deuda de tarjeta de crédito con un interés del 14 por ciento, liquidar este préstamo es como poner a trabajar su dinero en una inversión con un rendimiento garantizado del 14 por ciento anual. Recuerde que el interés en las deudas de consumo no es deducible de impuestos, por lo que en realidad necesita ganar *más* del 14 por ciento al invertir su dinero en otro lado, para cubrir este porcentaje después de pagar los impuestos. (Vea el Capítulo 5 para más detalles si todavía no está convencido.)

Liquidar una parte o toda su hipoteca, también tiene lógica. Este movimiento financiero no es tan claro como borrar una deuda de consumo, porque la tasa de interés hipotecaria es menor que la de consumo, y por lo general es deducible de impuestos. (Vea el Capítulo 14 para más detalles sobre esta estrategia.)

Aproveche los alivios tributarios

Asegúrese de aprovechar los beneficios fiscales que ofrecen las cuentas de jubilación. Si trabaja para una compañía que ofrece planes de jubilación como un 401(k), contribuya lo más que pueda. Si el ingreso que gana es por trabajar por su cuenta, busque los SEP-IRAs y los Keoghs. (Explico las opciones de los planes de jubilación en el Capítulo 11.)

Si necesita ahorrar dinero fuera de una cuenta de jubilación para metas a corto plazo (por ejemplo, para comprar un auto, una casa, o comprar o abrir un negocio pequeño), entonces, por supuesto, ahorre en otros tipos de cuentas. Este capítulo lo puede guiar en la inversión de su dinero en cuentas gravables (cuentas diferentes a las de jubilación sujetas a impuestos).

Cómo Funcionan los Impuestos en Sus Inversiones

Cuando invierte dinero fuera de una cuenta de jubilación, las *distribuciones de inversiones* —como interés, dividendos y ganancias de capital— están sujetas a impuestos. Demasiadas personas (y demasiados de sus asesores financieros) ignoran el impacto de los impuestos en sus estrategias de inversión. Necesita poner atención a las implicaciones fiscales de sus decisiones financieras *antes* de invertir su dinero.

Considere a una persona en un nivel tributario del 40 por ciento (impuestos estatales y federales) que tiene dinero extra en un bono gravable que paga el 5,0 por ciento de interés. Si paga 40 por ciento de las ganancias de interés en impuestos, termina quedándose con sólo el 3,0 por ciento. Con un bono similar libre de impuestos, fácilmente podría ganar más de esta cantidad, sin pagar impuestos federales y/o estatales.

Otro error que cometen algunas personas es invertir en valores que producen ingresos libres de impuestos cuando no se encuentran en un nivel tributario lo suficientemente alto para que las beneficie. Ahora considere a una persona

en un nivel tributario combinado del 20 por ciento que invierte en valores que producen ingresos libres de impuestos. Supongamos que invierte en una inversión libre de impuestos que genera un 4,5 por ciento. Una inversión gravable similar tiene un rendimiento del 7 por ciento. Si en su lugar hubiera invertido en la inversión gravable del rendimiento del 7 por ciento, hubiera tenido una ganancia, después de impuestos, del 5,6 por ciento. Por lo tanto, está perdiendo por estar en la inversión libre de impuestos, aunque se sienta satisfecho porque sus rendimientos no son gravables.

CONSEJO

Para decidir entre inversiones comparables gravables y libres de impuestos, necesita conocer su *nivel tributario marginal* (el tipo de impuestos que paga en un dólar extra de ingreso gravable) y las tasas de interés o rédito de cada inversión. Estos son algunos lineamientos generales basados en su nivel tributario federal de ingresos. (Revise la Tabla 7-1 del Capítulo 7 para saber en qué nivel tributario se encuentra.)

En las siguientes secciones, le doy consejos específicos para invertir su dinero tomando en cuenta los impuestos.

Fortalezca Sus Reservas de Emergencia

En el Capítulo 4, explico la importancia de mantener suficiente dinero en una cuenta de reserva para emergencias. Con esa cuenta, necesita dos cosas:

- **Fácil acceso:** Cuando necesita el dinero para una emergencia, quiere disponer de él rápidamente y sin tener que pagar penalizaciones.
- **El rendimiento más alto posible:** Quiere tener el rendimiento más alto posible sin arriesgar el capital. Esto no significa que simplemente tiene que elegir la opción del mercado monetario o el ahorro con el rédito más alto, porque debe considerar otros aspectos como los impuestos. ¿De que sirve tener réditos un poco más altos si paga más impuestos?

Las siguientes secciones le proporcionan información sobre inversiones que son adecuadas para reservas de emergencia.

Cuentas bancarias y cooperativas de crédito

Cuando se tienen unos cuantos miles de dólares o menos, el mejor camino y el más sencillo es mantener este ahorro extra en el banco o en una cooperativa de crédito. Recurra primero a la institución en la que tiene su cuenta de cheques.

Mantener este monto de dinero en su cuenta de cheques, más que en una cuenta de ahorros aparte, es lógico desde el punto de vista financiero si el dinero extra le ayuda a evitar cargos mensuales de servicio cuando en ocasiones su saldo es menor al mínimo requerido. Compare los cargos de servicios en su cuenta de cheques con las ganancias de interés de una cuenta de ahorros.

Por ejemplo, supongamos que tiene US$2.000 dólares en una cuenta de ahorro para ganar un 2 por ciento, en lugar de tenerlo en la cuenta de cheques en la que no se generan intereses. Al año, ganó US$40 dólares de intereses en la cuenta de ahorros. Si paga US$9 dólares al mes por cargos de servicio en su cuenta de ahorros, está pagando US$108 dólares al año. Por lo que mantener los US$2.000 dólares extra en la cuenta de cheques puede ser mejor si esto mantiene a su cuenta por encima del mínimo y borra el cargo mensual de servicio. (Sin embargo, si es muy probable que se gaste el dinero extra de la cuenta de cheques, mantenerlo en una cuenta de ahorros aparte en la que no esté tentado a gastarlo, puede ser mejor.)

Fondos mutuos del mercado monetario

Los fondos del mercado monetario, un tipo de fondo mutuo (vea el Capítulo 11), son como las cuentas de ahorro —pero mejores, en la mayoría de los casos. Los mejores fondos del mercado monetario pagan réditos más altos que las cuentas de ahorro bancarias y ofrecen privilegios de giro de cheques. Y si está en un nivel tributario alto, puede elegir un fondo del mercado monetario libre de impuestos, que paga intereses libres de impuestos federales y/o estatales —una ventaja que no ofrece una cuenta de ahorros bancaria.

El rédito en un fondo del mercado monetario es una consideración importante. Los gastos de operación que se deducen antes del pago de los dividendos es la mayor determinante del rédito. En igualdad de circunstancias (que por lo general lo son con diferentes fondos del mercado monetario), gastos bajos de operación se traducen en réditos más altos para usted. Con tasas bajas de interés como las de hoy en día, buscar fondos monetarios con los gastos de operación más bajos es, hoy por hoy, más importante que nunca.

Hacer todas o la mayoría de sus compras de fondos (del mercado monetario y demás) en una buena compañía de bonos puede reducir el papeleo en su vida de inversión. Algunas veces, buscar un rédito ligeramente más alto ofrecido por otra compañía, no justifica las complicaciones administrativas y el papeleo extra. Por otro lado, no hay ninguna razón por la cual no pueda invertir en fondos en diferentes compañías (en tanto no le importe el papeleo extra), usándolas según las ventajas relativas de cada una.

La mayoría de las compañías de fondos mutuos no tienen muchas sucursales locales, por lo que tendrá que abrir y mantener su cuenta de fondos mutuos del mercado monetario a través del número sin costo de la compañía, su página de Internet, o el correo. La distancia tiene sus ventajas. Como puede conducir sus negocios a través del correo, Internet o el teléfono, no necesita ir a la sucursal local para hacer depósitos o retiros. Me complace informarle que no he visitado una oficina bancaria en años.

A pesar de la distancia entre usted y la compañía de fondos mutuos, tiene acceso a su dinero por medio de un cheque, o el envío del dinero a su banco local en cualquier día hábil. No se preocupe de que un depósito se pierda en el correo; rara vez sucede, y, a menos que se trate de usted, nadie puede cambiar legalmente un cheque que esté a su nombre. Sólo asegúrese de endosar el cheque con la leyenda "para depositar solamente" bajo su firma.

(En ese caso, manejar o caminar al banco no es 100 por ciento seguro. Imagine todas las cosas que pueden sucederle a usted o al dinero en el trayecto hacia el banco. Puede resbalarse con una cáscara de plátano, tirar su depósito por una alcantarilla, que lo asalten, llegar cuando están asaltando el banco, que lo atropelle el camión de una pastelería. . .)

Cuidado con las "baratas"

Cuidado con los fondos mutuos del mercado monetario que están "de barata" al perdonar temporalmente (lo que a veces se conoce como *absorber)* los gastos de operación, lo que permite a un fondo mejorar su rédito. Estas baratas nunca duran mucho; los gastos de operación regresan y desinflan ese rédito, demasiado bueno para ser verdad, como un clavo a una llanta de bicicleta. Algunas compañías de fondos organizan estas baratas porque saben que una buena parte de los compradores de fondos a los que atraen no se molestarán en irse cuando suban los gastos de operación.

Le irá mejor con los fondos que mantienen "gastos de operación permanentemente bajos" para obtener el rédito más alto a largo plazo. Recomiendo estos fondos en la siguiente sección. Sin embargo, si quiere mover su dinero a compañías que tienen ventas especiales y luego regresar cuando estos precios especiales se acaban, por favor hágalo. Si tiene mucho dinero y no le molesta el papeleo, vale la pena el esfuerzo.

Recomendaciones de fondos mutuos del mercado monetario

En esta sección, recomiendo buenos fondos mutuos del mercado monetario. Conforme estudia esta lista, recuerde que el fondo del mercado monetario que funciona mejor para usted depende de su situación fiscal. A lo largo de la lista, trato de guiarlo hacia fondos que son adecuados para personas en niveles fiscales específicos.

- Los fondos del mercado monetario que pagan dividendos gravables son adecuados cuando las personas no están en un nivel tributario alto. Entre mis favoritos se encuentran
  - Fidelity Cash Reserves y Fidelity Money Market (800-544-8888; www.fidelity.com)
  - USAA Money Market (800-382-8722; www.usaa.com)
  - Vanguard Prime Money Market (800-662-7447; www.vanguard.com)
- U.S. Treasury money market funds (fondos del mercado monetario del Tesoro de los Estados Unidos) son adecuados si prefiere un fondo monetario que invierta en bonos del Tesoro de los Estado Unidos, que tienen la garantía del respaldo del gobierno, o si su nivel tributario estatal es alto (5 por ciento o más) pero no su nivel tributario federal. Vanguard (800-662-7447; www.vanguard.com) ofrece un par de buenas opciones:
  - Vanguard Treasury Money Market
  - Vanguard Admiral Treasury Money Market
- Los siguientes fondos del mercado monetario libres de impuestos son adecuados cuando se encuentra en un nivel tributario federal y estatal alto:
  - Fidelity Arizona Municipal Money Market (800-544-8888; www.fidelity.com)
  - USAA California Money Market (800-382-8722; www.usaa.com)
  - Vanguard California Tax-Exempt Money Market (800-662-7447; www.vanguard.com)
  - Fidelity Massachusetts AMT Tax-Free Money Market (800-544-8888; www.fidelity.com)
  - Vanguard New Jersey Tax-Exempt Money Market (800-662-7447; www.vanguard.com)
  - USAA New York Money Market (800-382-8722; www.usaa.com)
  - Vanguard New York Tax-Exempt Money Market (800-662-7447; www.vanguard.com)
  - Vanguard Ohio Tax-Exempt Money Market (800-662-7447; www.vanguard.com)
  - Vanguard Pennsylvania Tax-Exempt Money Market (800-662-7447; www.vanguard.com)
  - USAA Virginia Money Market (800-382-8722; www.usaa.com)

Varios estados no ofrecen las opciones de fondos del mercado monetario de la lista anterior (y los que lo hacen quizá tengan mínimos que son muy altos). En algunos casos, no hay opciones. En otros casos, los fondos disponibles (y que no están en la lista de recomendaciones) para ese estado en particular tienen gastos de operación tan altos, y en consecuencia réditos tan bajos, que estará mejor en uno de los fondos federales sólo libres de impuestos, manejados profesionalmente, de la siguiente lista.

Los siguientes fondos federales del mercado monetario sólo libres de impuestos (los dividendos de éstos pagan impuestos estatales) son adecuados cuando está en un nivel tributario federal alto pero no en el estatal, o si vive en un estado que no tiene fondos, federales y estatales competitivos libres de impuestos, disponibles:

- Vanguard Tax-Exempt Money Market (800-662-7447; `www.vanguard.com`)
- Fidelity AMT Tax-Free Money Market (800-544-8888; `www.fidelity.com`)
- T. Rowe Price Summit Municipal Money Market (800-638-5660; `www.troweprice.com`)
- USAA Tax-Exempt Money Market (800-382-8722; `www.usaa.com`)

Inversiones a Largo Plazo (Unos Cuantos Años o Más)

Nota importante: Esta sección (junto con las recomendaciones de inversión) supone que usted cuenta con suficientes reservas de emergencia y está aprovechando las contribuciones deducibles de impuestos a cuentas de jubilación. (Por favor, vea el Capítulo 3 para más información sobre estas metas.)

La *asignación de activos* se refiere al proceso de determinar qué porción de su fortuna debe invertir en los diferentes tipos de inversiones. Con frecuencia (y de manera más apropiada) practica la asignación de activos con las cuentas de jubilación, porque este dinero está destinado al largo plazo. Idóneamente, una mayor parte de sus ahorros e inversiones debe conducirse a través de cuentas de jubilación con refugio fiscal. Estas cuentas, por lo general, ofrecen la mejor manera de disminuir su carga fiscal a largo plazo (vea el Capítulo 11 para más detalles).

Si planea invertir fuera de las cuentas de jubilación, la asignación de activos para estas cuentas depende de qué tan cómodo se sienta con el riesgo. Pero su elección de inversiones también debe estar adecuada a qué tanto *tiempo*

tiene antes de usar el dinero. Esto no es porque no pueda vender estas inversiones con poca anticipación si es necesario (puede hacerlo con la mayoría). Invertir dinero en una inversión más volátil es simplemente más riesgoso si necesita liquidarla a corto plazo.

Por ejemplo, supongamos que está ahorrando dinero para el enganche de una casa y está a uno o dos años de tener suficiente dinero para hacer su entrada al mercado de los bienes raíces. Si hubiera puesto este dinero "de casa" en el mercado accionario estadounidense cerca del inicio de una de las correcciones del 20 ó 50 por ciento del mercado accionario (como lo que pasó a principios de la era del 2000), no hubiera estado muy contento que digamos. Hubiera visto *desaparecer* una porción considerable de su dinero al poco tiempo, y sus sueños de una casa estarían en espera.

Defina sus horizontes de tiempo

Las diferentes opciones de inversión, en lo que resta de este capítulo, están organizadas en un marco de tiempo. Todas las recomendaciones de inversiones de fondos que siguen suponen que *por lo menos* tiene un marco de varios años y son fondos mutuos *sin gastos administrativos* (libres de comisión). Los fondos mutuos pueden venderse en cualquier día hábil, con frecuencia con una simple llamada telefónica. Los fondos vienen con diferentes niveles de riesgo, por lo que puede usar fondos que coincidan con su marco de tiempo y deseo de arriesgarse. (El Capítulo 10 habla sobre los fundamentos de los fondos mutuos.)

Las inversiones recomendadas también están organizadas según su situación fiscal. (Si no conoce su nivel tributario actual, asegúrese de revisar el Capítulo 7.) A continuación se encuentra un resumen de los diferentes marcos de tiempo asociados con cada tipo de fondo:

- **Inversiones a corto plazo:** Estas inversiones son adecuadas para un período de unos cuantos años—quizá esté ahorrando dinero para una casa o alguna otra compra importante en un futuro cercano. Cuando invierta a corto plazo, busque liquidez y estabilidad— características que descartan los bienes raíces y las acciones.

  Las inversiones que recomiendo incluyen fondos de renta fija a un plazo menor, que son alternativas de mayor rendimiento para los fondos del mercado monetario. Si las tasas de intereses aumentan, el valor de estos fondos disminuye ligeramente —un dos por ciento, más o menos (a menos que las tasas suban tremendamente). Más adelante, en este capítulo, también hablo de los bonos del Tesoro y los certificados de depósito (CDs).

- **Inversiones a plazo medio:** Estas inversiones son adecuadas para más de unos cuantos años, pero menos de diez. Las inversiones que encajan con estas condiciones son los bonos de plazo intermedio y los fondos híbridos bien diversificados (que incluyen algunas acciones así como bonos).
- **Inversiones a plazo largo:** Si tiene una década o más para invertir su dinero, puede considerar inversiones con un rendimiento potencialmente más alto (y por lo tanto más arriesgadas). Acciones, bienes raíces, y otras inversiones orientadas al crecimiento son la que pueden ganar más dinero si se siente cómodo con el riesgo que implican. Vea el Capítulo 8 para más información para invertir la porción que pretende mantener a largo plazo.

Bonos y fondos de renta fija

Los fondos de renta fija que pagan dividendos gravables por lo general son adecuados cuando usted no se encuentra en un nivel tributario alto. Estos son algunos de mis favoritos:

- **Corto plazo:** Vanguard Short-Term Investment-Grade (800-662-7447; `www.vanguard.com`)
- **Plazo intermedio:** Dodge & Cox Income (800-621-3979; `www.dodgeandcox.com`); Harbor Bond (800-422-1050; `www.harborfunds.com`); Vanguard Total Bond Market Index (800-662-7447; `www.vanguard.com`)
- **Largo plazo:** Vanguard Long-Term Investment-Grade (800-662-7447; `www.vanguard.com`)

Las siguientes secciones hablan sobre otros fondos, así como los fondos individuales que puede comprar a través de Treasury Direct.

Fondos de renta fija del Tesoro de los Estados Unidos

Los fondos de renta fija del Tesoro de los Estados Unidos son adecuados si prefiere un fondo de renta fija que invierta en bonos de Tesoro de los Estados Unidos (que tienen la garantía del respaldo del gobierno), o cuando usted se encuentra en un nivel tributario estatal alto (5 por ciento o más) pero no en un nivel tributario federal alto. Para fondos buenos de renta fija del Tesoro, invierta con Vanguard Group, que ofrece fondos del Tesoro de los Estados Unidos a plazo corto, medio y largo con un porcentaje bajo de gastos generales de operación del 0,24 por ciento. Con un mínimo de US$100.000

dólares, la serie Admiral de Vanguard de los fondos del tesoro de los Estados Unidos ofrece rendimientos incluso más altos gracias a un porcentaje de gastos generales todavía más bajo del 0,12 por ciento.

Compra de bonos del Tesoro del Banco de la Reserva Federal

Si quiere un método todavía más barato para invertir en bonos del Tesoro, puede entonces hacerlo a través de los fondos económicos del Tesoro Vanguard, intente esto: Compre bonos del Tesoro directamente del Banco de la Reserva Federal. Para abrir una cuenta a través del programa Treasury Direct, llame al 800-722-2678, o visite su página de Internet `www.treasurydirect.gov`.

El Banco de la Reserva Federal cobra US$25 dólares al año por cuentas con más de US$100.000 en bonos del Tesoro. Las cuentas más pequeñas no tienen cargos. ¡Los gastos de operación de incluso los fondos más baratos no pueden competir con estas tarifas!

Sin embargo, al comprar bonos del Tesoro directamente del gobierno, está sacrificando un poco de liquidez. A través del Tesoro, puede vender sus bonos antes de la fecha de vencimiento (pagando una cuota de US$45 dólares), pero se lleva algo de tiempo y es un poco problemático. Si quiere tener acceso directo a su dinero, compre uno de los fondos Vanguard que recomiendo y pague la pequeña cuota de mantenimiento de la compañía.

Fondos de renta fija libres de impuestos estatales y federales

Los fondos de renta fija libres de impuestos estatales y federales son adecuados cuando se encuentra en niveles tributarios federales y estatales (5 por ciento o más) altos. Vanguard (800-662-7447; `www.vanguard.com`) cuenta con la mejor selección de fondos específicos estatales de renta fija libres de impuestos. USAA (800-382-8722; `www.usaa.com`) y, en menor grado, Fidelity (800-544-8888; `www.fidelity.com`) —para clientes con saldos más altos (US$10.000)— ofrecen unos de los mejores fondos estatales específicos de renta fija.

Fondos de renta fija libres de impuestos exclusivamente federales

Los *fondos de renta fija libres de impuestos exclusivamente federales* (los dividendos de éstos pagan impuestos estatales) son adecuados cuando se encuentra en un nivel tributario federal alto, pero su nivel estatal es bajo (menor al 5 por ciento) o cuando vive en un estado que no tiene fondos federales y estatales libres de impuestos disponibles. Vanguard (800-662-7447; `www.vanguard.com`) ofrece la mejor selección de fondos federales de renta fija libres de impuestos.

Bonos del Tesoro de inflación indexada

Igual que muchas otras naciones, el Tesoro de los Estados Unidos ahora ofrece bonos del gobierno de *inflación indexada*. Como una porción del rendimiento de estos bonos del Tesoro está controlada por la tasa de inflación, los bonos ofrecen a los inversionistas un tipo más seguro de opción de inversión de bonos del Tesoro.

Para comprender las ventajas relativas de un bono de inflación indexada, echemos un vistazo rápido a la relación entre la inflación y un bono normal. Cuando un inversionista compra un bono normal, se está comprometiendo a un rendimiento preestablecido a lo largo de un período de tiempo determinado —por ejemplo, un bono que vence en diez años y paga 6 por ciento de interés. Sin embargo, los cambios en los costos de vida (inflación) no son fijos, por lo que es difícil predecirlos.

Supongamos que un inversionista puso US$10.000 dólares en un bono regular en la década de los años setenta. Durante la vida de su bono, vio, con tristeza, cómo aumentaba la inflación. Durante el tiempo que tuvo el bono, y para el momento de su vencimiento, fue testigo de la erosión del poder de compra de los US$600 dólares de interés anual y de los US$10.000 dólares del reintegro del capital invertido.

Ahora estudiemos al bono del Tesoro de inflación indexada. Digamos que tiene US$10.000 dólares para invertir y compra un bono, a diez años, de inflación indexada que paga una tasa de rendimiento real (este es el rendimiento más allá de la tasa de inflación) de, digamos, 2 por ciento. Esta porción de su rendimiento sale del interés. La otra porción proviene del ajuste inflacionario al capital invertido. La porción de la inflación del rendimiento se reintegra al principal. Así que si la inflación fuera del 2 por ciento, como en años recientes, sus US$10.000 dólares de capital serían indexados de manera ascendente, un año después, a US$10.200 dólares. Dos años después de tener este bono, el 2 por ciento de la tasa de rendimiento real del interés se pagaría en la base del capital aumentado.

Si la inflación se disparara, y fuera, digamos, del 8 por ciento en lugar del 2 por ciento al año, el balance principal crecería 8 por ciento al año, y además, usted todavía recibiría el 2 por ciento de la tasa de rendimiento real. Por lo tanto, un inversionista de un bono del Tesoro de inflación indexada no experimentaría la erosión del poder de compra del capital invertido o las ganancias anuales de interés, a causa de una inflación inesperada.

Los bonos del Tesoro de inflación indexada pueden ser una buena inversión para los inversionistas de bonos conservadores, preocupados por la inflación, así como para los contribuyentes que quieran que el gobierno responda por los incrementos en la inflación. La desventaja: los bonos de inflación indexada pueden tener rendimientos ligeramente más bajos, ya que su riesgo es menor comparado con los bonos regulares del Tesoro.

Certificados de depósito (CDs)

Durante varias décadas, los CDs bancarios han sido una inversión popular para la gente con algo de dinero extra que no lo necesita en un futuro cercano. Un CD brinda una tasa de rendimiento más alta que la que se obtiene con una cuenta de ahorros bancaria. Y a diferencia de los fondos de renta fija, el valor del capital no fluctúa.

Sin embargo, comparados con los bonos, los CDs tiene un par de desventajas:

- En un CD, no tiene acceso a su dinero a menos que absorba una multa considerable —normalmente seis meses de intereses. Con un fondo de renta fija sin gastos administrativos (libre de comisión), tiene acceso a su dinero sin penalizaciones— ya sea que necesite todo o sólo una parte la próxima semana, el próximo mes, o el próximo año.
- Los CDs cuentan con un solo sabor de impuestos —gravable. Los bonos, por otro lado, le dan a escoger, libres de impuestos (federales y/o estatales) y gravables. Así que si usted es un inversionista con un nivel tributario muy alto, los bonos le ofrecen una versión fiscal más amigable que los CDs no pueden igualar.

A la larga, debe ganar más —quizá un 1 ó 2 por ciento más al año— y tener un mejor acceso a su dinero con los fondos de renta fija que con los CDs. Es más lógico tener fondos de renta fija cuando su nivel tributario es más alto y no tiene el beneficio de ingresos libres de impuestos en sus inversiones. Si no está en un nivel tributario alto y le va mal cada vez que el valor de su fondo de renta fija disminuye, considere los CDs. Sólo asegúrese de comparar para obtener la mejor tasa de interés.

Un último consejo: No compre CDs simplemente por tener el seguro de la FDIC (Corporación de Seguro Federal para Depósitos, por sus siglas en inglés). Se da mucha importancia, en particular los banqueros, al seguro del gobierno FDIC que incluyen los CDs. La falta de este seguro en los bonos de alta calidad no debe de preocuparle. Los bonos de alta calidad muy rara vez tienen incumplimientos; incluso si un fondo fuera a tomar un bono con incumplimiento, ese bono probablemente representa sólo una pequeña fracción (menos de un 1 por ciento) del valor del fondo, por lo que el impacto total es muy pequeño.

Además, el mismo FDIC no es ningún Peñón de Gibraltar. Los bancos han fallado y continúan haciéndolo. Sí, está asegurado si tiene menos de US$100.000 dólares en el banco. Sin embargo, si el banco quiebra, tendrá que esperar un largo tiempo y conformarse con un interés menor al que pensaba que obtendría. Nadie es inmune a los daños, FDIC o no.

Si el hecho de que el gobierno que lo respalda recibe un seguro a través de FDIC, le permite dormir mejor, puede invertir en bonos del Tesoro (vea "Bonos y fondos de renta fija" al principio de este capítulo), que son bonos respaldados por el gobierno.

Acciones y acciones ordinarias

Las acciones han resistido el paso del tiempo para crear fortunas. (En el Capítulo 9, hablo sobre elegir acciones individuales en lugar de invertir a través de fondos mutuos accionarios.) Recuerde que cuando se invierte en acciones en cuentas gravables (no de jubilación), todas las rentas del capital en esas acciones, como los dividendos y ganancias de capital, son gravables. Los dividendos en acciones y las ganancias de capital a largo plazo reciben beneficios de tasas fiscales bajas (15 por ciento máximo).

Los partidarios de elegir acciones alegan que deben de eludirse las acciones ordinarias debido a las consideraciones fiscales. Yo no estoy de acuerdo. Fácilmente pueden evitarse las acciones ordinarias que generan muchas ganancias de capital a corto plazo, que se gravan con tasas relativamente altas de impuestos ordinarios sobre la renta. Además, un número cada vez más alto de compañías de fondos ofrecen acciones ordinarias con *facilidades fiscales*, que son adecuadas si no quiere entradas corrientes o se encuentra en un nivel tributario alto y busca minimizar recibir distribuciones gravables en sus fondos. Vanguard (800-662-7447; `www.vanguard.com`) ofrece el mejor menú de acciones ordinarias con administración fiscal. Como alternativa, puede invertir en una amplia variedad de acciones ordinarias diversificadas dentro de una anualidad (vea la siguiente sección). También considere algunos de las acciones ordinarias que recomiendo en el Capítulo 11.

Anualidades

Como lo explico en el Capítulo 11, las *anualidades* son cuentas que tienen una parte de seguro pero en su mayoría son inversiones. Considere contribuir a una anualidad una vez que haya agotado sus contribuciones a todas las cuentas de jubilación disponibles para usted. Debido a que las anualidades tienen gastos de operación más altos que los fondos mutuos similares, sólo debe considerarlas si planea dejar su dinero invertido, preferiblemente, por 15 años o más. Incluso si deja su dinero en la inversión por tanto tiempo, los fondos con facilidades fiscales de los que hablamos en las secciones anteriores de este capítulo pueden permitir que su dinero crezca sin un gravamen anual excesivo.

Las mejores anualidades las puede comprar de compañías de fondos mutuos sin cargos administrativos (libres de comisiones) —específicamente Vanguard (800-662-7447; www.vanguard.com), Fidelity (800-544-4702; www.fidelity.com) y T. Rowe Price (800-638-5660; www.troweprice.com).

Bienes raíces

Los bienes raíces pueden ser una inversión gratificante financiera y psicológicamente. También puede ser un pozo sin fondo para su dinero y un verdadero dolor de cabeza si compra la propiedad equivocada o consigue un "inquilino infernal". (Hablo sobre los particulares de la inversión en bienes raíces en el Capítulo 9 y de todo lo que conlleva comprar bienes raíces en el Capítulo 14.)

Inversiones en negocios pequeños

Invertir en su propio negocio pequeño o en el de alguien más, ya establecido, puede ser una inversión de alto riesgo pero de un rendimiento potencialmente alto. Las mejores opciones son aquellas con las que está más familiarizado. Vea el Capítulo 9 para más información sobre las inversiones en negocios pequeños.

Capítulo 13

Inversiones para Gastos de Educación

En Este Capítulo

- Comprensión del sistema financiero de ayuda
- Conozca las formas correctas e incorrectas de ahorrar para la universidad
- Determine cuánto necesita ahorrar
- Encuentre formas de pagar la universidad al llegar el momento
- Explore las opciones de inversión en educación

Si es como la mayoría de los padres de familia (o potenciales padres futuros), el simple hecho de llegar a este capítulo lo pone nervioso. Dichos nervios son comprensibles. De acuerdo con lo que se ha publicado sobre los gastos educacionales (en especial los gastos para la universidad), si los costos siguen subiendo al ritmo actual, tendrá que gastar cerca de un millón de dólares para darle a su hijo(a) una buena educación (universitaria y de postgrado).

Ya sea que vaya a comenzar un plan de inversión normal para la universidad o que ya haya comenzado a ahorrar, sus emociones lo pueden llevar por el camino equivocado. Las exageraciones sobre los costos universitarios pueden asustarlo y hacerlo tomar un camino que es menos benéfico financieramente en comparación con otros disponibles. Sin embargo, una buena educación para su hijo(a) no tiene —y probablemente no tendrá— que costarle tanto como esas inmensas proyecciones sugieren. En este capítulo, explico como funciona el sistema de ayuda financiera, le ayudo a calcular cuánto dinero necesitará, y hablo sobre las opciones financieras educativas para que pueda tener una mente clara (y algo de dinero en su bolsillo) cuando todo se haya dicho y hecho.

Funcionamiento del Sistema de Ayuda Financiera

Así como un jovencito no debe escoger una universidad basándose sólo en si lo aceptan o no, tampoco debe escogerla pensando en si usted puede pagarlo o no. Con excepción de la gente rica, que tienen suficiente dinero para cubrir el costo total de la educación universitaria, el resto tiene que solicitar ayuda financiera. Varios padres de familia que creían que no calificaban para tener ayuda financiera, se han llevado sorpresas agradables al encontrarse con que sus hijos tienen acceso a préstamos y becas, que no tienen que reponer. (Y su capacidad de pago con frecuencia no es algo que se toma en cuenta cuando un comité de becas entrega dinero —vea "Consejos para obtener préstamos, subsidios y becas", más adelante en este capítulo, para información sobre becas.)

Llenar la forma *Free Application for Federal Student Aid* (FAFSA) (Solicitud Gratuita para Ayuda Estudiantil), disponible en cualquier preparatoria o universidad, es el primer paso en el proceso de ayuda financiera. (También se puede llenar la forma en línea en `www.fafsa.ed.gov`.) Como su nombre lo implica, no se invierte nada por someter esta solicitud, más que el tiempo para llenar todos los papeles. Algunas universidades privadas también requieren que se llene la *Financial Aid Form* (FAF) (Forma de Ayuda Financiera), que pide más información que la FAFSA. Algunos colegios complementan la FAFSA con formas PROFILE (de perfil); estas formas las usan principalmente los colegios privados caros para diferenciar las necesidades entre quienes solicitan la ayuda financiera.

Los estados tienen sus propios programas de ayuda financiera, así que también meta solicitudes para estos programas si su hijo(a) planea ir a una universidad estatal. Usted y su hijo pueden solicitar al departamento de ayuda financiera de su preparatoria o universidad las formas necesarias. Algunas universidades requieren que se les envíen formas complementarias directamente a ellas.

La información que proporciona a través de las formas de ayuda se somete a un *análisis de necesidades financieras*, una metodología estándar aprobada por el Congreso de los Estados Unidos. El análisis de necesidades toma en consideración varios factores, como sus ingresos y bienes, edad y necesidad de ingresos para la jubilación, número de dependientes, número de miembros de la familia que están en la universidad, y circunstancias financieras inusuales, que explique en la solicitud.

El análisis de necesidades financieras calcula cuánto dinero se espera que usted, como el/los padres(s), y su hijo(a), como el estudiante, contribuyan con los gastos de educación. Incluso si el análisis determina que no califica para la ayuda financiera con base en las necesidades, todavía puede tener acceso a préstamos que *no* están basados en necesidades, si pasa por el proceso de solicitud de ayuda financiera. ¡Por lo que asegúrese de solicitarla!

Manejo de las cuentas de jubilación

Bajo el análisis actual de necesidades financieras, el valor de sus planes de jubilación no es considerado un bien. En contraste, el dinero que ahorra *fuera* de las cuentas de jubilación, en especial el dinero a nombre de su hijo(a), se considera un bien y reduce su elegibilidad para la ayuda financiera.

Por lo tanto, dejar de hacer contribuciones a sus planes de jubilación por ahorrar dinero en cuentas gravables para el fondo universitario de Junior no tiene sentido. Cuando lo hace, paga intereses más altos en sus ingresos actuales y en los intereses y crecimiento del dinero del fondo universitario. Además de pagar impuestos más altos, se espera que contribuya más a los gastos educativos de su hijo(a).

Así que mientras a su hijo le falten varios años para entrar a la universidad, asegúrese de financiar a su capacidad las cuentas de jubilación, como los 401(k)s, SEP-IRAs y Keoghs. Además de recibir una deducción fiscal inmediata en el año en el que hace contribuciones, el crecimiento futuro en sus ganancias crecerá sin gravamen mientras que maximiza las oportunidades de su hijo(a) de calificar para la ayuda.

Tengo que hacer énfasis en la importancia de comenzar a ahorrar cuanto antes. La mayoría de las cuentas de jubilación limitan la cantidad con la que puede contribuir al año. Vea el Capítulo 11 para más sobre el ahorro para sus años dorados.

Manejo del dinero a nombre de los niños

Si planea solicitar ayuda financiera, ahorre dinero a su nombre más que al de sus hijos (como en cuentas en custodia). Las universidades esperan que se use anualmente un porcentaje mucho más alto de dinero, a nombre de sus hijos (35 por ciento), para los costos de la universidad que de dinero a su nombre (6 por ciento).

Sin embargo, si tiene el suficiente dinero para pagar la universidad sin ayuda externa, invertir a nombre de los niños puede ahorrarle dinero en impuestos. Siga leyendo.

Cuentas tradicionales de custodia

Los padres controlan una *cuenta de custodia* hasta que el niño alcanza los 18 ó 21 años, dependiendo del estado en el que resida. Antes de que su hijo(a) llegue a los 14 años, los primeros US$800 dólares de intereses e ingresos de los dividendos son libres de impuestos; los siguientes US$800 pagan un impuesto del 10 por ciento. Cualquier ingreso por encima de los US$1.600 paga un impuesto con la tasa marginal de los padres. Después de los 14 años, todo el ingreso generado por las inversiones a nombre de sus hijos se grava según la tasa de impuestos de los niños, que es, presumiblemente, más baja.

Cuentas de ahorro para educación

La nueva Cuenta de Ahorros para la Educación (ESA, por sus siglas en inglés) es otra opción que, igual que una cuenta tradicional de custodia, es generalmente más adecuada para los padres adinerados que no esperan solicitar o no necesitan ningún tipo de ayuda financiera. Como con las cuentas regulares de custodia, los padres que hacen a sus hijos solicitar ayuda financiera, serán penalizados por los departamentos de ayuda financiera de la universidad por tener saldos en cuentas ESAs.

Sujeto a requisitos de admisibilidad, puede depositar hasta US$2.000 dólares por niño al año en una ESA. Los contribuyentes solteros con ingresos netos ajustados (AGIs) de US$110.000 dólares o más y parejas con AGIs de US$220.000 dólares o más quizá no contribuyan a un ESA (aunque otro individuo, como un abuelo, puede hacer las contribuciones a nombre del niño). Aunque la contribución no es deducible de impuestos, las ganancias futuras de la inversión se acumulan sin gravamen. Al momento de retirar el dinero, no se gravan las ganancias de la inversión (a diferencia de las cuentas tradicionales de jubilación) mientras que el dinero se use para gastos de educación calificados, y el HOPE o crédito fiscal Lifetime Learning (de aprendizaje perpetuo) no sea reaclamado por el estudiante en el año que se hace el retiro. Consulte la última edición de *Taxes For Dummies*, del que soy co-autor (Wiley Publishing), para más detalles.

Sección 529, planes de ahorro universitario patrocinados por el estado

Los planes de la Sección 529 (el nombre viene del Código fiscal Sección 529 y también se conocen como *planes estatales calificados de colegiatura*) están entre los planes más nuevos de ahorro para educación. Generalmente, los

padres o abuelos pueden depositar más de US$200.000 dólares por beneficiario en uno de estos planes. Pueden depositarse hasta US$55.000 dólares de inmediato en una cuenta de ahorros para la universidad, y este monto cuenta para los siguientes cinco años de US$11.000 dólares de regalos anuales libres de impuestos permitidos bajo las leyes actuales de regalos. (El dinero depositado en la cuenta no se considera parte del patrimonio gravable del contribuyente. Sin embargo, si el contribuyente hace una donación de US$55.000 dólares y luego muere antes de que se terminen los cinco años, se cargará un monto proporcional del regalo al patrimonio del contribuyente.)

El atractivo de los planes de la Sección 529 es que el dinero dentro de los planes se acumula sin gravamen, y si se usa para pagar la colegiatura de la universidad, alojamiento y comidas, y otros gastos relacionados con la educación superior, las ganancias de la inversión y la apreciación pueden retirarse libres de impuestos. Por lo general puede invertir en cualquier plan estatal para pagar gastos de la universidad en cualquier estado, sin importar en donde viva.

Además de pagar costos de universidad, el dinero en los planes de la Sección 529 también puede usarse para gastos de escuelas de postgrado. Algunos estados proporcionan beneficios fiscales adicionales para contribuciones en sus planes estatales aprobados.

A diferencia del dinero que se encuentra en una cuenta de custodia, de la que el niño puede disponer como quiera cuando tenga 18 ó 21 años (la edad varía según el estado), estos planes estatales de colegiatura deben ser usados para gastos de educación superior. Sin embargo, la mayoría de los planes permiten cambiar al beneficiario. También puede sacar el dinero del plan si cambia de idea. (Sin embargo, tendrá que pagar impuestos sobre las ganancias retiradas más una penalización —normalmente del 10 por ciento.)

Una gran desventaja potencial de los planes de la Sección 529 —en especial para familias que esperan que se les otorgue la ayuda financiera— es que los departamentos de ayuda financiera universitaria pueden considerar que los bienes de estos planes son del estudiante, lo que disminuirá en gran medida la elegibilidad para la ayuda financiera.

Otra desventaja potencial con algunos planes es que uno no puede controlar la forma en que se invierte el dinero. En su lugar, el proveedor o proveedores de la inversión pueden decidir cómo invertirlo. En la mayoría de los planes, entre más años le falten al menor para llegar a la edad universitaria, más agresiva es la combinación de inversión. Conforme su hijo(a) se acerca a

esta edad, la combinación de inversión se inclina más hacia inversiones conservadoras. Algunos planes estatales tienen cuotas administrativas altas de inversión, y algunos planes no permiten la transferencia a otros planes.

Por favor, tenga en mente que un Congreso futuro puede cambiar las leyes fiscales que afectan a estos planes, disminuyendo los alivios tributarios o incrementando las penalizaciones por retiros no calificados.

Claramente, estos planes tienen tanto pros como contras. Por lo general son más adecuados para que los padres adinerados (o los abuelos) los abran para los niños a quienes no se espera que sean candidatos para ayuda financiera. Investigue y entérese de todo lo que pueda antes de invertir en cualquier plan. Verifique el historial de inversión, las distribuciones, y las cuotas en cada plan, así como las restricciones de transferencia a otros planes, o de cambio de beneficiarios.

Manejo del patrimonio inmobiliario y de otros bienes

Los bienes de su familia también pueden incluir activos en bienes raíces y negocios que sean de su propiedad. Aunque el análisis federal de ayuda financiera ya no considera el patrimonio de su residencia primaria como un bien, varios colegios privados (independientes) continúan pidiendo a los padres esta información cuando realizan sus propias resoluciones de ayuda financiera. Por lo tanto, terminar de pagar más rápido la hipoteca de su casa, en lugar de contribuir a cuentas de jubilación puede perjudicarlo financieramente: Quizá termine con una ayuda financiera más baja y una factura fiscal más alta.

Estrategias para Pagar los Gastos de Educación

Ahora voy a ser más específico sobre lo que puede costar la universidad de sus hijos y cómo va a pagarla. Tengo varias soluciones, porque la forma en que contribuya al pago de los costos universitarios depende de su situación particular. Sin embargo, en la mayoría de los casos, tendrá que pedir prestado *algo* de dinero, incluso si tiene cierta cantidad de efectivo

disponible que pueda destinar a pagar las facturas universitarias conforme las va recibiendo.

Estimado de los costos universitarios

La universidad puede costar mucho. Los costos totales —incluyendo colegiatura, cuotas, libros, útiles, vivienda, comidas y transportación— varían substancialmente de un colegio a otro. El costo promedio total anual está alrededor de los US$34.000 dólares en los colegios privados y US$17.000 en las universidades y colegios públicos (cuota dentro del estado). Los colegios más caros pueden costar hasta un tercio más. ¡Ay!

¿Vale la pena todo este gasto? Aunque mucos críticos de la educación superior alegan que el costo de la educación universitaria no debería de subir más rápido que la inflación y que los costos pueden, y deben, ser contenidos, es difícil negar el valor de ir a la universidad. Ya sea que esté considerando ir a un colegio universitario municipal, a la querida universidad estatal, o a una de las instituciones selectivas Ivy League, invertir en educación por lo general justifica el esfuerzo y el costo.

Una *inversión* es un desembolso monetario para una ganancia esperada. A diferencia de un auto, cuyo valor se deprecia, la inversión en educación tiene rendimientos monetarios, sociales e intelectuales. Un auto es más tangible a corto plazo, pero una inversión en educación (incluso si significa pedir un préstamo) a la larga le da más por su dinero.

Las universidades están sujetas al mismo tipo de competencia que enfrentan las compañías. Como resultado, algunas están disminuyendo los costos crecientes. Como cualquier otra compra de producto o servicio, vale la pena comparar. Puede encontrar buenos productos —universidades que ofrecen precios competitivos *y* una educación de calidad. Aunque no quiere que su hijo o su hija escojan una universidad simplemente porque es la que cuesta menos, no debe permitir que se haga una elección sin tomar en cuenta o reconocer el costo.

Establezca metas realistas de ahorro

Si le sobra dinero *después* de haber aprovechado las cuentas de jubilación, por supuesto, trate de ahorrar para cubrir los costos universitarios de sus hijos. Debe ahorrar a su nombre a menos que sepa que no va a solicitar ayuda financiera, incluyendo los préstamos disponibles independientes de su situación económica.

Sea realista sobre lo que puede ahorrar para gastos universitarios, dadas sus otras metas financieras, en especial el ahorro para su jubilación (vea el Capítulo 4). Poder pagar personalmente el 100 por ciento del costo de una educación universitaria de cuatro años en un colegio privado, es un lujo reservado para los adinerados. Si sus ingresos no son muy altos, considere tratar de ahorrar lo suficiente para pagar un tercio, o a lo más, la mitad del costo. Puede completar el resto a través de préstamos, el empleo de su hijo(a) antes y durante la universidad, y demás.

Utilice la Tabla 13-1 para ayudarse a calcular cuánto debe de estar ahorrando para la universidad.

Tabla 13-1 Cuánto Ahorrar para la Universidad*

Determine lo Siguiente	*Escríbalo Aquí*
1. **Costo de la universidad a la que piensa ir su hijo(a)	US$_____
2. Porcentaje de los costos que le gustaría pagar (por ejemplo, 20% ó 40%)	x _____%
3. Renglón 1 multiplicado por el renglón 2 (la cantidad que pagará en dólares actuales)	= US$ _____
4. Número de meses en que su hijo llegará a la edad universitaria	÷_____ meses
5. *** Renglón 3 dividido entre el renglón 4 (cantidad a ahorrar al mes en dólares actuales)	= US$ _____ / mes

** No se preocupe por corregir el análisis total según la inflación. Esta hoja de cálculo se encarga de eso a través de las suposiciones hechas en los rendimientos de sus inversiones así como en el monto que ahorra con el tiempo. Esta forma de hacer los cálculos funciona porque asume que el dinero ahorrado crecerá al mismo ritmo que la inflación de la universidad. (En el afortunado caso de que su rendimiento la superara, tendrá un poco más de dinero del esperado.)*

*** El costo promedio de la educación universitaria de cuatro años en un colegio privado es de alrededor de los US$136.000 dólares; la pública está alrededor de los US$68.000. Si su hijo(a) tiene un gusto caro en colegios, tendrá que agregar un 20 ó 30 por ciento a las cifras promedio.*

**** El monto que necesita ahorrar (calculado en el renglón 5) necesita incrementarse una vez al año para reflejar el aumento de la inflación universitaria —5 ó 6 por ciento bastará.*

Consejos para obtener préstamos, subsidios y becas

Una gran cantidad de programas de ayuda financiera, incluyendo varios programas de préstamos, le permiten pedir prestado a tasas justas de interés —lo que significa que la tasa de interés que le cobran *flota*, o varía, con el nivel general de tasas de interés. La mayoría de los programas añaden un pequeño porcentaje a las tasas actuales de interés en los bonos del Tesoro de tres meses a un año. Por lo tanto, las tasas actuales de préstamos de educación están en el área de las que se cobran en las hipotecas de tasa fija. Las tasas también tienen un límite para que el interés en el préstamo educativo nunca pueda exceder por mucho a la tasa inicial del préstamo.

Existen varios programas de préstamos, no subsidiados como los Stafford Loans y Parent Loans for Undergraduate Students (PLUS) (Prestamos de Padres para Estudiantes Universitarios), disponibles incluso cuando su familia no esté catalogada como financieramente necesitada. Sólo los Stafford Loans subsidiados, en los que el gobierno federal paga el interés que se acumula mientras el estudiante todavía está en la escuela, están limitados a los estudiantes catalogados como financieramente necesitados.

La mayoría de los programas de préstamos limitan el monto que puede pedir al año, así como el total que le pueden prestar para la carrera educativa de un estudiante. Si necesita más dinero del que permite el límite, los préstamos PLUS pueden completar ese hueco: Los padres pueden pedir prestado el monto total necesario después de que se contabilizó otra ayuda financiera. El único obstáculo es que debe de pasar por un proceso de elegibilidad de crédito. A diferencia de los préstamos con fondos privados de las universidades, no puede calificar para un préstamo federal si tiene un crédito negativo (declaración reciente de bancarrota, más de tres deudas no liquidadas en los últimos tres meses, etc.) Para mayor información del gobierno federal sobre estos programas de préstamos para estudiantes, llame al Centro de Información Federal para Ayuda al Estudiante al 800-433-3243 o visite la página de Internet `studentaid.ed.gov`.

Si es dueño de su casa, puede pedir un préstamo en contra del *patrimonio* (el valor de mercado menos la deuda pendiente del préstamo hipotecario) de su propiedad. Esta opción es útil porque puede pedir un préstamo

contra su casa a una tasa razonable de interés, y generalmente el interés es deducible de impuestos. Algunas compañías de planes de jubilación —por ejemplo, 401(k)s— también permiten préstamos.

Los padres tienen permitido a hacer retiros sin penalizaciones de cuentas individuarles de jubilación si los fondos se usan para gastos universitarios. Aunque no se le cargará una multa por retiro anticipado, el IRS (y la mayoría de los estados) considerará, el monto que se retiró, como un ingreso, y sus impuestos sobre la renta subirán proporcionalmente. Además, el departamento de ayuda financiera dará por hecho que no necesita tanta ayuda.

CONSEJO

Además de los préstamos, existen varios programas de subsidio disponibles a través de los colegios, el gobierno y fuentes independientes. Puede solicitar subsidios gubernamentales federales a través de FAFS (consulte "Funcionamiento del Sistema de Ayuda Financiera", al inicio de este capítulo). Puede ser que se necesite una solicitud aparte para los subsidios disponibles a través de programas gubernamentales estatales. Colegios específicos y otras organizaciones privadas (incluyendo compañías, bancos, cooperativas de crédito y grupos comunitarios) también ofrecen subsidios y becas.

Uno de los aspectos más importantes de obtener ayuda financiera es elegir solicitarla, incluso cuando no esté seguro de ser buen candidato. Quizá pueda disminuir la cantidad con la que iba a contribuir al reducir los bienes que califican. (Para mayor información sobre la forma en que quienes manejan la ayuda financiera determinan cuánto debe de pagar, consulte "Funcionamiento del Sistema de Ayuda Financiera".)

Muchas becas y subsidios no requieren trabajo extra de su parte —simplemente solicita la ayuda financiera a través de las universidades. Otros programas de ayuda requieren que se les busque —revise los directorios y bases de datos en su biblioteca local, el departamento de asesoría de la escuela de su hijo(a), y los departamentos de ayuda financiera universitaria. También puede ponerse en contacto con organizaciones locales, iglesias, compañías, etc. Las posibilidades de conseguir una beca a través de estas vías son mayores.

CONSEJO

Su hijo(a) puede trabajar y ahorra dinero durante la preparatoria y la universidad. De hecho, si califica para una ayuda financiera, se espera que contribuya en cierto grado a los costos de su educación por medio del ahorro y de su trabajo durante el año escolar o las vacaciones de verano. Además de hacer participe a Junior de su propio futuro, este entrenamiento fomenta una buena administración personal financiera.

Fondos Educativos de Inversión

Las compañías financieras destinan miles de millones de dólares a la publicidad de productos de inversión y seguros que afirman ser son los mejores para hacer crecer su dinero para sus hijos. No se deje llevar por estos anuncios.

Lo que hace que una inversión sea buena o mala en general también aplica a las inversiones para gastos en educación. Elija inversiones básicas, probadas y de bajo costo. (El Capítulo 9 explica lo que tiene que saber en general y con lo que debe tener cuidado.) Las siguientes secciones se enfocan a las consideraciones específicas para el financiamiento universitario.

Inversiones buenas: fondos mutuos sin gastos administrativos

Como menciono en el Capítulo 10, el manejo profesional y la eficiencia de los mejores fondos mutuos sin gastos administrativos los hacen una inversión difícil de superar. Los Capítulos 11 y 12 ofrecen recomendaciones para invertir dinero en fondos, tanto dentro como fuera, de las cuentas de jubilación con amparo tributario.

Hacer coincidir las inversiones con el marco de tiempo determinado hasta que sus hijos necesiten usar el dinero es el factor más importante con los fondos mutuos sin gastos administrativos. Entre más cerca esté su hijo(a) de ir a la universidad y usar el dinero ahorrado, más conservadora tiene que ser la inversión.

Inversiones malas

Las pólizas de vida que tienen valor en efectivo son unas de las inversiones más sobrevenidas para financiar los costos universitarios. Esta es la estrategia de venta acostumbrada: “Como necesita un seguro de vida para proteger a su familia, ¿por qué no comprar una póliza contra la que pueda pedir un préstamo para pagar la universidad?”

La razón por la que no debe invertir en este tipo de póliza para financiar los costos universitarios es que le conviene más contribuir a cuentas de jubilación que le ofrecen una deducción inmediata de impuestos, que ahorrar a través de

un seguro de vida que no otorga este beneficio. Como el seguro de vida que incluye un valor en efectivo es más caro, es común que los padres cometan un segundo error —no comprar suficiente cobertura. Si necesita y quiere un seguro de vida, le conviene más comprar un seguro de vida de menor costo a término (consulte el Capítulo 16).

Otra mala inversión para los gastos de la universidad es elegir una opción que no lo mantenga por encima de la inflación, como cuentas de ahorros o de mercado monetario. Usted necesita que su dinero crezca para que pueda cubrir los costos de educación en el futuro.

En general, debe evitar los *planes de colegiatura prepagada*. Unos cuantos estados han desarrollado planes que le permiten pagar los costos universitarios de una escuela en particular (calculados según la edad de su hijo(a)). El atractivo de estos planes es que al pagar por adelantado, elimina la preocupación de no poder cubrir los crecientes costos en el futuro.

Esta lógica no funciona por varias razones. Primero, es muy probable que en este momento no tenga el dinero para pagar por adelantado. Segundo, meter dinero en estos planes reduce su elegibilidad para ayuda financiara dólar por dólar. Si tiene esa cantidad de dinero extra, le conviene más destinarlo a otros usos (y de todos modos a usted no le preocupan los crecientes costos). Puede invertir su propio dinero —que de todas formas, eso es lo que va a hacer el colegio.

Además, ¿cómo va a saber a qué universidad querrá ir su hijo(a) y cuánto se va a llevar en terminar sus estudios? Obligar a su hijo(a) a ir a un colegio por el que usted ya ha pagado es un boleto seguro para tener problemas a largo plazo en su relación.

Inversiones que se pasan por alto

Con frecuencia, veo a padres que se matan por ganar dinero para poder comprar una casa más grande, un auto más caro, tomar mejores vacaciones, y mandar a sus hijos a las preparatorias y universidades privadas más caras (y por lo tanto supuestamente mejores). Algunas veces, las familias también quieren enviar a los niños a colegios costosos de educación elemental. Las familias se endeudan con hipotecas desmedidas o complicados arreglos de vida para poder vivir en comunidades con colegios públicos catalogados como los mejores o enviar a sus hijos a colegios privados caros de educación elemental.

El mejor colegio en el mundo para su hijo(a) es usted y su casa. La razón por la que mucha gente que conozco (mis hermanos y yo incluidos) pudo ir a las mejores instituciones educativas en este país es que los padres interesados trabajaron mucho, no sólo en sus empleos, sino pasando tiempo con sus hijos mientras éstos crecían. En lugar de trabajar para ganar más dinero (con las mejores intenciones de comprar viajes educativos o juegos, o enviando a los niños a los mejores colegios), intente prestar más atención a sus hijos. En mi humilde opinión, uno puede hacer más por sus hijos si se pasa más tiempo con ellos.

Veo a muchos padres que no entienden la falta de interés académico y de logros de sus hijos —culpan a la escuela, la televisión, los juegos de video o a la sociedad en general. Estos factores pueden contribuir al problema, pero la educación empieza en la casa. Los colegios no pueden hacerlo solos.

RECUERDE

Vivir dentro de su presupuesto no sólo le permite ahorrar más, sino que también le da más tiempo para criar y educar a sus hijos. No subestime el valor de pasar más tiempo con ellos y brindarles su atención.

Capítulo 14

Inversión en Bienes Raíces: Su Casa y Más Allá

En Este Capítulo

- Eligiendo entre comprar o rentar
- Cómo financiar la compra de bienes raíces
- Encontrando una gran propiedad
- Cómo colaborar exitosamente con un agente de bienes raíces
- Haciendo una oferta sólida
- Manejo de los asuntos financieros después de una compra

Comprar una casa o invertir en bienes raíces puede ser financiera y psicológicamente gratificante. Por otro lado, ser dueño de bienes raíces en ocasiones es muy complicado, porque comprar y mantener propiedades puede ser bastante costoso, demanda mucho tiempo y es emocionalmente desgastante.

Quizá está buscando salirse del departamento que renta y comprar su primera casa. O a lo mejor está interesado en monopolizar el mercado local de bienes raíces y ganar millones invirtiendo en propiedades. En cualquier caso, puede aprender muchas lecciones de los compradores de bienes raíces que han recorrido el camino antes que usted.

Nota: Aunque este capítulo se enfoca principalmente a bienes raíces en los que va a vivir —también conocidos por quienes se dedican a este negocio como propiedad ocupada por el dueño —mucho de lo que se cubre aquí es relevante para los inversionistas de bienes raíces en general. (Para información adicional sobre la compra de *bienes raíces como inversión* —propiedades que renta a otros— vea el Capítulo 9.)

Eligiendo entre Comprar o Rentar

Quizá está cansado de rentar en uno y en otro lado. Puede que el casero no mantenga el lugar en buen estado, o hay que pedirle permiso hasta para colgar un cuadro. Es posible que quiera tener la seguridad financiera y las recompensas que aparentemente vienen con ser dueño de una casa. O a lo mejor sólo quiere un lugar al cual llamar suyo.

Cualquiera de estas razones es "suficientemente válida" para *querer* comprar una casa. Pero debe hacer un inventario de su vida y de su condición financiera *antes* de decidirse a comprar, para que pueda determinar si todavía quiere comprar una casa y cuánto puede darse el lujo de gastar en realidad. Necesita hacerse preguntas importantes.

Determine su línea de tiempo

CONSEJO

Desde un punto de vista financiero, en realidad no debe comprar una casa a menos que pueda anticipar que va a estar ahí por lo menos tres años (de preferencia cinco o más). Comprar y vender propiedades involucra muchos gastos, incluyendo el costo de conseguir una hipoteca (puntos, solicitud y cuotas de apreciación), gastos de inspección, gastos de mudanza, comisiones de los agentes de bienes raíces y seguro de escrituras. *Para cubrir el costo de estas transacciones, más los costos adicionales de propiedad, un inmueble necesita apreciarse alrededor de un 15 por ciento.*

Si necesita o quiere mudarse en un par de años, contar con un 15 por ciento de apreciación es riesgoso. Si es afortunado y compra antes de un alza significativa en los precios de las casas, puede que lo consiga. Si no tiene suerte, seguramente perderá dinero en la transacción.

Algunas personas están dispuestas a invertir en bienes raíces incluso cuando no piensan vivir en la propiedad por mucho tiempo, pero piensan rentarla. Hacer esto puede funcionar financieramente a la larga, pero no subestime las responsabilidades que vienen con ser un casero. También, la mayoría de la gente tiene que vender su primera casa para recuperar el efectivo que tienen invertido en ella y así poder comprar la siguiente.

Determine lo que puede solventar

Aunque comprar y ser propietario de su casa puede ser un movimiento financiero sabio a la larga, es una compra importante que tendrá un impacto

en el resto de sus finanzas personales. Probablemente tendrá que sacar una hipoteca de 15 a 30 años para financiar su compra. La casa que compre necesitará mantenimiento con los años. Ser dueño de una casa es similar a correr un maratón: Así como se debe estar en buena condición física para correr un maratón, también debe tener una buena condición financiera para comprar una casa.

He visto a demasiada gente enamorarse de una casa y tomar decisiones impetuosas sin pensar en las ramificaciones financieras. Haga un inventario de su condición financiera en general (en especial en cuento a planeación de jubilación), *antes* de comprar una propiedad o aceptar una hipoteca en particular. No permite que las cargas financieras de una casa controlen su futuro.

No le crea a un prestamista cuando le dice "cuánto puede gastar" según algunas fórmulas que usa el banco para determinar el tipo de riesgo de crédito que usted representa. Para determinar el préstamo que puede pedir un comprador potencial de vivienda, los prestamistas revisan principalmente el ingreso anual; no prestan atención a algunos de los aspectos más importantes de la situación financiera general de un prestatario. Incluso si no tiene dinero en cuentas de jubilación, o tiene varios hijos que vestir, alimentar y contribuir para que vayan a la universidad, califica para el mismo tamaño de préstamo que otras personas con el mismo ingreso (asumiendo que las deudas pendientes son las mismas). Usted es el único capaz de determinar cuánto puede gastar, porque sólo usted conoce sus otras metas financieras, y la importancia que tienen en su vida.

Estas son algunas preguntas financieras importantes que ningún prestamista tomará en cuenta o le hará, pero que usted debe de contestar antes de comprar una casa:

- ¿Está ahorrando suficiente dinero para alcanzar sus metas de jubilación?
- ¿Cuánto gasta (y sigue gastando) en cosas divertidas como viajes y entretenimiento?
- ¿Cuán dispuesto está a tener un presupuesto de sus gastos para poder cumplir con los pagos mensuales de la hipoteca y otros gastos de la casa?
- ¿Con cuánto quiere contribuir a los gastos de la universidad de sus hijos?

Los otros capítulos en este libro lo ayudarán a contestar estas importantes preguntas. El Capítulo 4 en particular lo ayudará a determinar lo que necesita ahorrar para alcanzar metas financieras importantes.

Varios dueños de viviendas se enfrentan a problemas financieros porque no conocen sus necesidades de gastos y prioridades, o cómo hacer un presupuesto para cubrirlas. Algunos de estos dueños tienen problemas para recortar sus gastos a pesar de la enorme deuda en la que han incurrido; de hecho, algunos gastan aún más en todo tipo de muebles y remodelaciones. Muchas personas sostienen sus hábitos de gastos con crédito. Por esta razón, un porcentaje sorprendentemente alto —algunos estudios dicen que cerca de la mitad— de la gente que toma un préstamo adicional contra su patrimonio inmobiliario utiliza estos fondos para pagar deudas de consumo.

Calcule cuánto puede pedir prestado

Los prestamistas de hipotecas quieren conocer su capacidad para pagar el dinero que toma prestado. Por lo que tiene que pasar unas cuantas pruebas que calculan el monto máximo que un prestamista está dispuesto a prestarle. Para una casa en la que va a vivir, los prestamistas totalizan sus gastos mensuales de vivienda. Los gastos de vivienda los definen como

```
pago hipotecario + impuesto predial + seguro
```

Típicamente los prestamistas le dan hasta un 35 por ciento de su ingreso neto mensual (antes de impuestos) por los gastos de vivienda. (Si trabaja por su cuenta, tome el ingreso neto que se encuentra en el renglón inferior del formulario fiscal federal, Hoja Suplementaria C y divídalo entre 12 para obtener el ingreso neto mensual.)

Los prestamistas también toman en cuenta otras deudas cuando deciden cuánto le van a prestar. Estas otras deudas disminuyen los fondos disponibles para pagar los gastos de vivienda. Los prestamistas suman el monto que necesita para pagar sus otras deudas de consumo (préstamos automovilísticos y tarjetas de crédito) al gasto mensual de vivienda. Los costos mensuales totales de estos pagos de deuda más los costos de vivienda por lo general no pueden pasar del 40 por ciento.

Una regla general dice que puede pedir prestado hasta tres veces (o dos veces y media) su ingreso anual cuando compra una casa. Pero esta regla es en realidad una estimación aproximada. El máximo que un prestamista hipotecario le prestará depende de las tasas de interés. Si las tasas bajan (como lo han hecho en gran parte de la década pasada), el pago mensual de una hipoteca de un tamaño determinado también baja. Por lo tanto, las tasas bajas de interés hacen que los bienes raíces sean más costeables.

La Tabla 14-1 le da una idea general del monto máximo al que califica para un préstamo. Multiplique su ingreso neto anual por el número en la segunda columna para determinar el máximo aproximado que puede pedir como préstamo. Por ejemplo, si va a comprometerse con una hipoteca a un interés del 7 por ciento y su ingreso anual es de US$50.000 dólares, multiplique 3,5 por US$50.000 para obtener US$175.000 —la hipoteca máxima aproximada permitida.

Tabla 14-1 El Préstamo Máximo Aproximado que Puede Solicitar

Cuando El Tipo de Interés Hipotecario Es de	*Multiplique Su Ingreso Neto Anual* por Esta Cifra*
4%	4,6
5%	4,2
6%	3,8
7%	3,5
8%	3,2
9%	2,9
10%	2,7
11%	2,5

**Si trabaja por su cuenta, este es su ingreso neto (después de gastos, pero antes de impuestos).*

Comparación de los costos de ser propietario contra rentar

El costo de ser propietario de una casa es una consideración financiera importante para muchos arrendatarios. Algunas personas asumen que ser propietario cuesta más. De hecho, ser dueño de una casa no tiene que costar una gran cantidad de dinero; incluso puede costar menos que rentar.

En apariencia, comprar parece mucho más caro que rentar. Probablemente está comparando su renta mensual (medida en cientos de dólares o más de US$1.000 dólares, dependiendo de dónde viva) al precio de compra de una propiedad, que es por lo general una cifra mucho más grande —quizá de US$150.000 a US$500.000 dólares o más. Cuando considera comprar una casa, se obliga a pensar en los gastos de vivienda en un solo monto, más que en pequeñas mensualidades (como el cheque de la renta).

Calcular el costo de ser dueño de una propiedad puede ser un ejercicio útil y sencillo. Para hacer una comparación justa entre los costos de propiedad y de renta, necesita determinar lo que costaría *al mes* comprar la casa que quiere contra el costo de renta de una *similar*. La hoja de cálculo en la Tabla 14-2 le permite hacer dicha comparación. ***Nota:*** Con el fin de reducir el número de variables, todas estas "especulaciones" presuponen una hipoteca de tasa fija, *y no* una de tasa ajustable. (Para mayor información sobre hipotecas, consulte la sección "Financiamiento de Su Casa" más adelante en este capítulo.)

Además, yo no hago caso a lo que los economistas llaman el *costo de oportunidad de ser propietario.* En otras palabras, cuando compra, el dinero que destina a su casa no puede ser invertido en otra parte, y la renuncia al rendimiento de inversión de ese dinero, opinan ciertos economistas, debe considerarse como uno de los costos de ser propietario. Elijo ignorar este concepto por dos razones. La primera, y más importante, no estoy de acuerdo con esta manera de pensar. Cuando compra una casa, está invirtiendo el dinero en bienes raíces, que históricamente han ofrecido rendimientos sólidos a largo plazo (vea el Capítulo 8). Y la segunda, quiero que ignore el costo de oportunidad porque complica en gran medida el análisis.

Tabla 14-2 Gastos Mensuales: Renta frente a Propiedad

Determine esto (US$ al Mes)	*Escríbalo Aquí*
1. Pago mensual de la hipoteca (vea "Hipoteca")	US$ _____
2. Más impuestos prediales mensuales (vea "Impuestos Prediales")	+ US$ _____
3. Igual a hipoteca mensual total más impuestos prediales	= US$ _____
4. Su tipo de impuesto sobre la renta (consulte la Tabla 6-1 en el Capítulo 6)	% _____
5. Menos beneficios fiscales (renglón 3 multiplicado por el renglón 4)	– US$ _____
6. Igual al costo de la hipoteca después de impuestos e impuestos prediales (reste el renglón 5 del renglón 3)	= US$ _____
7. Más seguro (US$30 a US$150/al mes., dependiendo del valor de la propiedad)	+ US$ _____

Determine esto (US$ al Mes)	*Escríbalo Aquí*
8. Más mantenimiento (1% de costo de propiedad dividido entre 12 meses)	+ US$ _____
9. Igual al costo total de ser propietario (sume los renglones 6, 7 y 8)	= US$ _____

Ahora compare el renglón 8 en la Tabla 14-2 con la renta mensual en un lugar similar para ver qué cuesta más —ser propietario o rentar.

Hipoteca

Para determinar el pago mensual de su hipoteca, simplemente multiplique el número relevante (o multiplicador) de la Tabla 14-3 por el monto de su hipoteca expresado en miles de dólares (dividido entre 1.000). Por ejemplo, si está sacando una hipoteca de US$100.000 dólares, a 30 años, al 6,5 por ciento, multiplique 100 por 6,32 para obtener un pago mensual de US$632.

Tabla 14-3 Su Multiplicador de Pago Mensual Hipotecario

Tipo de Interés	*Multiplicadores de Hipotecas a 15 años*	*Multiplicadores de Hipotecas a 30 años*
4,0%	7,40	4,77
4,5%	7,65	5,07
5,0%	7,91	5,37
5,5%	8,17	5,68
6,0%	8,44	6,00
6,5%	8,71	6,32
7,0%	8,99	6,65
7,5%	9,27	6,99
8,0%	9,56	7,34
8,5%	9,85	7,69
9,0%	10,14	8,05
9,5%	10,44	8,41
10,0%	10,75	8,78

Impuestos prediales

Puede preguntar a un agente de bienes raíces, prestamista hipotecario, o al departamento de asesoría de su localidad cuál sería el impuesto predial anual que pagaría por una casa de valor similar a la que está considerando comprar (el porcentaje es el 1,5 por ciento del valor de su propiedad). Divida este monto entre 12 para llegar al la tarifa de impuesto predial mensual que le corresponde.

Beneficios fiscales en propiedad de vivienda

CONSEJO

Generalmente hablando, los pagos de intereses hipotecarios e impuestos prediales de su casa son deducibles de impuestos en la Hoja Suplementaria A de la Forma 1040 del IRS (vea el Capítulo 7). Esta es una forma rápida, que funciona bastante bien, para determinar los beneficios fiscales en propiedad de vivienda: Multiplique la tasa impositiva federal (consulte la Tabla 7-1 en el Capítulo 7) por el monto total de los impuestos prediales y pago de hipoteca. Técnicamente hablando, no todo el pago de su hipoteca es deducible de impuestos —sólo una porción del pago hipotecario que va contra el interés. En los primeros años de su hipoteca, casi todos los pagos van contra el interés. Por otro lado, probablemente sus impuestos prediales subirán con el tiempo. También puede recibir beneficios fiscales estatales del interés hipotecario deducible e impuestos prediales.

Si quiere determinar de manera más precisa la forma en que la propiedad de vivienda afecta a su situación fiscal, saque su declaración y trate de sustituir algunos números razonables para estimar cómo cambiarán sus impuestos. También puede hablar con un asesor fiscal o conseguir una copia de la última edición de *Taxes For Dummies,* de la que soy co-autor (Wiley).

Considere los costos de renta a largo plazo

Cuando hace cálculos para determinar lo que le cuesta al mes ser propietario en lugar de rentar una casa similar, descubrirá que lo primero no es tan caro como pensaba. O puede descubrir todo lo contrario. Este descubrimiento puede llevarlo a pensar que, financieramente hablando, rentar es más barato que tener una propiedad.

INVESTIGUE

Cuídese de no sacar conclusiones de inmediato. Recuerde que está calculando el costo de ser propietario contra rentar, *el día de hoy*. ¿Qué tal 5, 10, 20 ó 30 años a partir de ahora? Como propietario, el gasto mensual más grande —el pago de la hipoteca— no aumenta (asumiendo que compra su casa con una hipoteca de tasa fija). Los impuestos prediales, seguro de casa habitación y gastos de mantenimiento —que generalmente son menores que el pago de la hipoteca— incrementan el costo de vida.

Sin embargo, cuando renta, el total de la renta mensual está sujeto a los caprichos de la inflación. La excepción a la regla es vivir en una unidad de renta controlada, en el que el incremento anual de la renta está restringido. El control de renta no elimina los aumentos de precios; sólo los limita.

Supongamos que está comparando el costo de poseer una casa que cuesta US$240.000 dólares contra rentar la misma casa por US$1.200 dólares al mes. La Tabla 14-4 compara el costo mensual de ser dueño de la casa (después de incluir los beneficios fiscales) con el costo de la renta en un período de 30 años. Esta comparación supone que tiene un préstamo hipotecario equivalente al 80 por ciento del costo de la propiedad, a una tasa fija del 7 por ciento, y que la tasa de inflación de su seguro de casa habitación, impuestos prediales, mantenimiento y renta es del 4 por ciento anual. También asumo que se encuentra en un nivel tributario moderado, combinado federal y estatal del 35 por ciento.

Tabla 14-4 Costo de Ser Propietario contra Rentar en Un Período de 30 años

Año	*Costo Mensual de Propiedad*	*Costo Mensual de Renta*
1	US$1.380	US$1.200
5	US$1.470	US$1.410
10	US$1.620	US$1.710
20	US$2.040	US$2.535
30	US$2.700	US$3.750

Como puede ver en la Tabla 14-4, en los primeros años, ser dueño de una casa cuesta un poco más que rentar. A la larga, sin embargo, ser propietario es menos caro, porque una mayor parte de los gastos de renta aumentan con la inflación. Y no olvide que está formando un patrimonio en su propiedad como dueño de vivienda; y que el patrimonio será bastante considerable para el momento en que haya terminado de pagar la hipoteca.

Puede pensar que si la inflación no pasa del 4 por ciento anual, rentar resulte más barato. No necesariamente. Supongamos que la inflación no existe. La renta no subiría, pero tampoco lo harían los gastos de propiedad de vivienda. Y sin inflación, probablemente podría refinanciar su hipoteca a una tasa más baja del 7 por ciento. Si hace cuentas, a la larga, ser propietario seguiría costando menos con una inflación más baja, pero la ventaja de ser dueño de

una casa es menor en los períodos de inflación alta. También, en caso de que se pregunte qué pasa en este análisis si se encuentra en un nivel tributario diferente, a la larga ser propietario seguiría costando menos —la reducción de gastos es un poco mayor para la gente en niveles tributarios más altos y menor para aquellos en niveles más bajos.

Las ventajas de rentar

Aunque ser propietario de una casa e invertir en bienes raíces comúnmente tiene un beneficio muy interesante a largo plazo, para ser justos y objetivo, debo decir que rentar tiene sus ventajas. Algunos de los inquilinos financieramente exitosos que he visto, incluyen a personas que pagan una renta baja, ya sea porque hicieron sacrificios en cuanto a vivienda o viven en un edificio de renta controlada. Si de manera consistente puede ahorrar 10 por ciento o más de sus ganancias, probablemente está en el camino correcto para alcanzar sus metas financieras futuras.

Como inquilino, no tiene que preocuparse o ser responsable por arreglar la propiedad —esa es la responsabilidad de su casero. También tiene más flexibilidad financiera y psicológica. Si quiere mudarse, generalmente es más fácil hacerlo como inquilino que como dueño de una vivienda.

Tener mucho dinero invertido en su casa es otro reto al que no tiene que enfrentarse a la larga cuando renta. Algunas personas entran a sus años de jubilación con una porción substancial de su fortuna invertida en sus casas. Como inquilino, puede tener todo su dinero en activos financieros que puede utilizar con mayor facilidad. Los dueños de vivienda que tienen una porción grande de patrimonio ligada a una casa durante la jubilación, pueden mudarse a una propiedad menos costosa para liberar efectivo y/o tomar una hipoteca reversible (la cual explico más adelante en este capítulo) sobre el patrimonio de su casa.

El Financiamiento de Su Casa

Una vez que verifica su condición financiera, determina su línea de tiempo, y compara costos de renta con costos de propiedad, necesita enfrentarse a la ardua tarea de endeudarse considerablemente para comprar una casa (a menos que sea muy rico). Un préstamo hipotecario de un banco o cualquier otra fuente compensa la diferencia entre el efectivo que destina a la compra y el precio de venta acordado del inmueble.

Conozca los dos tipos más importantes de hipotecas

Como muchos otros productos financieros, existen millones de hipotecas de donde escoger. Las diferencias entre ellas pueden ser importantes o triviales, caras o no. Existen dos tipos importantes de hipotecas —las que tienen una tasa fija de interés y aquellas con una tasa variable o ajustable.

Las *hipotecas de tasa fija*, que generalmente se emiten por períodos de 15 ó 30 años, tienen tasas de interés que nunca cambian. La tasa que paga el primer mes es la misma que pagará el último mes (y todos los meses intermedios). Como la tasa de interés permanece inmóvil, el pago mensual de la hipoteca no cambia. Con una hipoteca de tasa fija, no se tienen preocupaciones o incertidumbres sobre las tasas de interés.

Sin embargo, estos préstamos no están libres de riesgo. Si las tasas de interés disminuyen considerablemente después de obtener la hipoteca, puede enfrentarse al peligro de quedarse con una hipoteca más cara si no puede refinanciar (consulte "Refinanciamiento de la hipoteca", más adelante en este capítulo). La solicitud de refinanciamiento puede ser rechazada debido a un deterioro en su situación financiera o a la disminución en el valor de su propiedad. Incluso si es candidato para refinanciar, es probable que destine mucho tiempo y dinero para completar el proceso.

A diferencia de una hipoteca de tasa fija, la *hipoteca de tasa ajustable* (ARM, por sus siglas en inglés) tiene una tasa de interés que cambia con el tiempo. Una hipoteca de tasa ajustable comienza con una tasa de interés y continúa con tasas diferentes cada año (o posiblemente cada mes) en una hipoteca a 30 años. Por lo tanto, el tamaño del pago mensual fluctúa. Como de cualquier forma, el pago hipotecario deja una marca considerable en las chequeras de la mayoría de los propietarios, comprometerse a una ARM sin entenderla es riesgoso y peligroso.

El atractivo de las ARMs es el ahorro potencial de intereses. Durante los primeros años de un préstamo ajustable, la tasa de interés es generalmente más baja que un préstamo comparable de tasa fija. Después, el costo depende de las tendencias generales en las tasas de interés. Cuando las tasas de interés bajan, se estabilizan o suben sólo un poco, probablemente continúa pagando menos por su hipoteca ajustable. Por otro lado, cuando las tasas suben más de un uno o dos por ciento, y se mantienen así, la hipoteca ajustable puede ser más costosa que una de tasa fija.

Cómo elegir entre hipotecas de tasa fija y de tasa ajustable

Debe sopesar los pros y los contras de cada tipo y decidir cuál es la que le conviene más según su situación, *antes* de comprar un inmueble o refinanciar un préstamo. En el mundo real, la mayoría de las personas no siguen este consejo. La emoción de comprar una casa tiende a nublar el juicio. Según mi experiencia, muy poca gente analiza toda la situación financiera antes de tomar decisiones importantes en bienes raíces. Puede terminar con una hipoteca que algún día empañe seriamente el gusto que tiene por su pequeño jardín inglés.

Considere los puntos que discuto en esta sección antes de decidir qué tipo de hipoteca —fija o ajustable— es la indicada para usted.

¿Qué tan dispuesto está a asumir un riesgo financiero?

CONSEJO

Haga un análisis de qué tanto riesgo puede soportar con el tamaño del pago hipotecario mensual. Por ejemplo, no puede asumir mucho riesgo, si su trabajo e ingresos no son estables y necesita pedir muchos préstamos. Defino *muchos* como "alrededor de la cantidad máxima que el banco está dispuesto a prestarle". *Muchos* también quiere decir que no tiene cabida para extras en su presupuesto mensual —es decir, no ahorra dinero regularmente. Si se encuentra en esta situación, quédese con el préstamo de tasa fija.

No tome un préstamo ajustable simplemente porque las tasas bajas iniciales de intereses le permiten comprar la propiedad que quiere (a menos que tenga la certeza total de que sus ingresos van a aumentar y va a poder cubrir los incrementos futuros del pago). Intente comprar una propiedad que pueda financiar —con una hipoteca de tasa fija.

Si las tasas de interés aumentan, un pago hipotecario ajustable en constante crecimiento pondrá a prueba los límites inferiores del saldo de su cuenta de cheques. Cuando no tiene ahorros para emergencias de los que puede disponer para cubrir los pagos más altos, ¿cómo va a cumplir con los pagos mensuales —y qué decir de los otros gastos de propiedad de vivienda?

Y no olvide incluir gastos futuros predecibles y razonables que puedan afectar su habilidad para hacer pagos. Por ejemplo, ¿piensa iniciar una familia en un futuro próximo? Si así es, probablemente sus ingresos disminuirán en tanto que sus gastos aumentarán (y de eso no hay duda).

Si no puede cubrir el pago máximo permitido en una hipoteca de tasa ajustable, *no la tome*. No debe aceptar la probabilidad de que la tasa de interés no subirá tanto —puede suceder, ¡y entonces podría perder su casa! Pida a su prestamista que calcule el *pago mensual máximo* posible en su préstamo. Ese será el pago que tenga que cubrir si las tasas de interés en el préstamo llegaran al nivel máximo permitido (el *tope perpetuo*).

También necesita considerar su nivel de estrés. Si tiene que comenzar a seguir los movimientos de las tasas de interés, probablemente no vale la pena apostar en ellas. ¡La vida es muy corta!

Por otro lado, quizá se encuentre en condiciones de tomar los riesgos financieros que vienen con una hipoteca de tasa ajustable. Ésta pone mucho del riesgo de fluctuación de las tasas en usted (sin embargo, la mayoría limitan el aumento permitido en la tasa de interés de su préstamo). Como recompensa por aceptar algo de riesgo en la tasa de interés, los prestamistas hacen un trato con usted —una tasa de interés ajustable comienza siendo baja y se mantiene así si los niveles generales de tasas de interés no suben considerablemente. Incluso si aumentan, probablemente bajarán en algún punto de la vigencia del préstamo. Así que si puede mantener el préstamo ajustable, en las buenas y en las malas, a la larga quizá salga ganando. Los límites típicos son del 2 por ciento al año y del 6 por ciento durante la vigencia del préstamo.

Puede sentirse seguro financieramente al escoger un préstamo ajustable si tiene acceso a un apoyo financiero considerable en el caso de que las tasas suban, si saca un préstamo más bajo que para el que está calificado, o ahorra más del 10 por ciento de sus ingresos.

¿Cuánto tiempo planea tener la hipoteca?

Un prestamista hipotecario asume un riesgo extra cuando se compromete a una tasa de interés constante de 15 a 30 años. Desconoce lo que puede pasar en los años intermedios, por lo que le cobra una prima por su riesgo.

Los ahorros en los préstamos ajustables están garantizados, por lo general en los primeros dos o tres años, porque una hipoteca de tasa ajustable comienza con una tasa más baja que una fija. Si las tasas suben quizá termine regresando o perdiendo lo que logró ahorrar en los primeros años de la hipoteca. En la mayoría de los casos, si no va a tener la hipoteca más de 5 ó 7 años, probablemente está pagando costos de interés innecesarios por tener una hipoteca de tasa fija.

Otra opción hipotecaria es un *préstamo híbrido*, que combina las características tanto de las hipotecas fijas como de las ajustables. Por ejemplo, la tasa inicial puede mantenerse constante durante cierto número de años —de 3 a 5 años es lo común— y luego ajustarse una vez al año o cada seis meses en adelante. Estos préstamos híbridos son una buena opción para usted si pronostica una alta probabilidad de mantener su préstamo de 7 a 10 años o menos, pero quiere algo de estabilidad en sus pagos mensuales. Entre más tiempo esté limitada la tasa inicial, será mayor.

Comparando hipotecas de tasa fija

De los dos tipos principales de hipotecas que expliqué anteriormente en este capítulo, los préstamos de tasa fija son generalmente los más fáciles de comprar y comparar. Las siguientes secciones cubren lo que necesita saber cuando compra una hipoteca de tasa fija.

Ventajas y desventajas de puntos y tasas de interés

La *tasa de interés* es el monto anual que un prestamista cobra por prestar su dinero. La tasa de interés en un préstamo de tasa fija siempre debe cotizarse con los puntos del préstamo.

Los *puntos* son cuotas iniciales que se pagan al prestamista cuando se cierra un préstamo. Los puntos son en realidad porcentajes: Un punto equivale a 1 por ciento del monto del préstamo. Así que cuando un prestamista dice que 1,5 puntos están en un préstamo cotizado, usted paga un 1,5 por ciento del monto que le prestaron como puntos. Por ejemplo, en un préstamo de US$100.000, 1,5 puntos le cuestan US$1.500 dólares.

Si un prestamista ofrece hipotecas a 30 años al 6,75 por ciento y otro las ofrece al 7 por ciento, el préstamo del 7 por ciento no es necesariamente peor. También necesita considerar cuántos puntos cobra cada prestamista.

CONSEJO

La tasa de interés y los puntos en un préstamo de tasa fija van de la mano y se mueven en direcciones opuestas. Si está dispuesto a pagar más puntos en un préstamo determinado, con frecuencia el prestamista reducirá la tasa de interés. Pagar más en puntos iniciales le puede ahorrar mucho dinero en intereses, porque la tasa de interés en su préstamo determina sus pagos a lo largo de mucho, mucho tiempo —de 15 a 20 años. Si paga menos puntos, la tasa de interés aumenta. Pagar menos en puntos puede ser atractivo para usted si no tiene mucho efectivo para cerrar un préstamo.

Supongamos que el Prestamista X cotiza un préstamo de 30 años de taza fija al 6,75 por ciento y cobra un punto (1 por ciento). El Prestamista Y, que cotiza 7 por ciento, no cobra puntos. ¿Cuál es mejor? El resultado depende, en su mayoría, de cuánto tiempo quiera conservar el préstamo.

El préstamo del 6,75 por ciento es 0,25 por ciento más bajo que el del 7 por ciento. Cada año, el préstamo del 6,75 por ciento le ahorra 0,25 por ciento. Pero como tiene que pagar un 1 por ciento (un punto) por adelantado en el préstamo del 6,75 por ciento, toma cerca de cuatro años recuperar los ahorros para cubrir el costo de ese punto. Así que si piensa conservar el préstamo menos de cuatro años, tome la opción del 7 por ciento.

CONSEJO

Para hacer una comparación directa entre hipotecas de diferentes prestamistas, consiga tasas de cotización de intereses al mismo nivel de puntos para cada hipoteca. Por ejemplo, pida a cada prestamista que le dé la tasa de interés de un préstamo por el que se paga un punto.

Tenga cuidado con los prestamistas que anuncian préstamos sin puntos, como si ofrecieran algo por nada. Recuerde, si un préstamo no tiene puntos, *con seguridad* tendrá una mayor tasa de interés. Esto no significa que el préstamo sea mejor o peor que préstamos comparables de otros prestamistas. Pero no se deje atrapar por una estrategia de mercadotecnia de ventas sin puntos. La mayoría de los prestamistas que gastan grandes cantidades en anunciar este tipo de préstamos raramente ofrecen lo mejor.

Cómo funcionan las cuotas de otros prestamistas

Además de cobrarle puntos en las tasas de interés existentes, los prestamistas añaden todo tipo de cuotas iniciales cuando procesan un préstamo. Necesita conocer el total de todas las cuotas del prestamista para que pueda comparar diferentes hipotecas y determinar cuánto le va a costar completar la compra de su casa.

Los prestamistas lo pueden acosar con muchas cuotas pequeñas diferentes a los puntos. De hecho, puede llegar a pagar más de lo que se imagina —¡US$300 aquí, y US$50 allá se acumulan rápidamente! He aquí varios de los culpables:

- **Cuotas de solicitud y trámite:** La mayoría de los prestamistas cobran varios cientos de dólares para completar el papeleo y procesarlo a través de su departamento de *aprobación* (evaluación del préstamo). La justificación para esta cuota es que si el préstamo es rechazado, o decide no tomarlo, el prestamista necesita cubrir estos costos. Algunos prestamistas le devuelven esta cuota al cierre si toma el préstamo (una vez que ha sido aprobado).

- **Reporte de crédito:** Varios prestamistas cobran una cuota modesta (alrededor de US$50 dólares) por obtener una copia de su reporte de crédito. Este reporte le dice al prestamista si usted ha sido bueno o malo con otros prestamistas en el pasado. Si tiene problemas en su reporte de crédito, resuélvalos antes de hacer una solicitud (consulte "Aumente sus posibilidades de aprobación", más adelante en este capítulo; también vaya al Capítulo 2 para información sobre cómo revisar su reporte crediticio).
- **Avalúo:** La propiedad para la que está solicitando un préstamo necesita ser valuada. Si no cumple con el pago de la hipoteca, el prestamista no quiere quedarse con una propiedad que vale menos de lo que le deben. Para la mayoría de las propiedades residenciales, el costo del avalúo normalmente es de varios cientos de dólares.
- **Cargos por escrituras y garantía en depósito:** Estos costos nada triviales se discuten en la sección "No olvide las cuotas del seguro de la escritura y la garantía en depósito", más adelante en este capítulo.

Consiga un listado de los cargos de todos los prestamistas con quienes está considerando tener tratos para que pueda comparar con mayor facilidad las hipotecas que ofrecen y no reciba sorpresas al cierre de un préstamo. Y para minimizar las posibilidades de que ponga dinero en un préstamo para el que quizá no califique, pregunte al prestamista si existe alguna razón por la que no vaya a ser aprobado. Asegúrese de indicar cualquier problema que sepa que existe en su reporte de crédito o con la propiedad.

Algunos prestamistas ofrecen préstamos sin puntos u otros cargos. ***Recuerde:*** Los prestamistas no son instituciones de caridad. Si no cobran puntos u otras cuotas, tienen que compensar la diferencia cobrando una mayor tasa de interés en el préstamo. Considere dichos préstamos sólo si no tiene el efectivo suficiente para cerrar o si planea usar el préstamo solamente unos cuantos años.

Evite los préstamos tipo globo

Cuidado con los préstamos tipo globo. Se parecen a los préstamos de tasa fija, pero en realidad son diferentes. Con un *préstamo tipo globo*, el gran saldo remanente del préstamo se torna pagadero en una fecha predeterminada — típicamente de tres a diez años. Los préstamos tipo globo son peligrosos porque quizá no pueda refinanciar a un nuevo préstamo para pagar el de tipo globo cuando éste venza. ¿Qué pasa si se queda sin trabajo o si su ingreso disminuye? ¿Qué tal si el valor de su propiedad baja y el avalúo es muy bajo para que pueda calificar para un nuevo préstamo? ¿Y si las tasas de interés suben y no puede calificar para la tasa más alta en un nuevo préstamo? Comprometerse con un préstamo tipo globo es una maniobra de alto riesgo que puede fracasar.

Cuidado con la multas de prepago

Evite préstamos con multas de prepago. Usted paga este cargo, generalmente de un 2 a 3 por ciento del monto del préstamo, cuando termina de pagar antes de lo establecido.

Las multas de prepago normalmente no aplican cuando termina de pagar un préstamo porque vende la propiedad. Pero si refinancia dicho préstamo para aprovechar tasas bajas de interés, casi siempre tiene que pagar multas de prepago si el préstamo las incluye.

La única forma de saber si un préstamo tiene multas de prepago es preguntando. Si la respuesta es sí, consiga otra hipoteca.

No tome un préstamo tipo globo a menos que se cumplan las siguientes tres condiciones:

- En verdad quiere una cierta propiedad.
- El préstamo tipo globo es su única opción financiera.
- Está seguro de poder refinanciar cuando el préstamo tipo globo venza.

Si toma un préstamo tipo globo, consiga uno que tarde lo más posible en vencer.

Revisión de las hipotecas de tasa ajustable (ARMs)

Aunque elegir entre una infinidad de opciones de hipotecas de tasa fija es suficiente para causar un dolor de cabeza a la mayoría de las personas, comparar todas las características de las ARMs puede causarle una migraña hipotecaria. Caps o topes, índices, márgenes y períodos de ajuste —puede pasar semanas tratando de descifrarlo todo. Si no tiene idea sobre finanzas personales —o piensa que no la tiene— comprar hipotecas ajustables representa un grado de dificultado de 9,9 en la escala de frustración financiera.

Desafortunadamente, tiene que esquivar varios detalles para entender y comparar una hipoteca ajustable contra otra. Por favor, no se desespere. Y recuerde a lo largo de esta explicación que calcular exactamente qué ARM va a costarle menos es imposible, porque el costo depende de muchas variables. La elección de una ARM tiene mucho en común con elegir una casa: Tiene que hacer intercambios y compromisos con base en lo que es importante para usted.

Qué es la tasa inicial

Como su nombre lo implica, la *tasa inicial* es la tasa de interés con la que una ARM comienza. No juzgue un préstamo basado en esta tasa. No pagará esta atractiva tasa baja por mucho tiempo. La tasa de interés subirá tan pronto como lo permitan los términos de la hipoteca.

Las tasas iniciales son probablemente uno de los elementos menos importantes a considerar cuando se comparan hipotecas ajustables. (Nunca pensaría esto por la forma en que algunos prestamistas las anuncian —¡las tasas iniciales aparecen en el anuncio en negritas de 3 pulgadas y todo lo demás en pies de página microscópicos!)

La fórmula (que incluye índice y margen) y topes de tasas son mucho más importantes para determinar lo que le costará una hipoteca a largo plazo. Algunas personas han llamado a la tasa inicial, *tasa seductora,* porque la tasa inicial en el préstamo es artificialmente baja para que sea atractiva. En otras palabras, incluso si el nivel de mercado de tasas de interés no cambia, la hipoteca ajustable está destinada a crecer —no es raro que lo haga de un 1 a un 2 por ciento.

Determinación de la tasa futura de interés

Usted nunca (espero) aceptaría un préstamo si los caprichos de su prestamista determinaran la tasa futura de interés. Necesita conocer la manera exacta en que el prestamista determina cuánto va a subir la tasa de interés. Todas las hipotecas ajustables están basadas en la siguiente fórmula, que especifica cómo se determina la tasa futura de interés en un préstamo:

```
índice + margen = tasa de interés
```

Los índices con frecuencia (pero no siempre) se citan en la prensa financiera, y el prestamista escoge el que específicamente se utiliza en un préstamo ajustable determinado. La tasa del bono del Tesoro a 6 meses es un ejemplo del índice que se usa en algunas hipotecas.

El *margen* es el monto que se suma al índice para determinar la tasa de interés que se paga en una hipoteca. La mayoría de los préstamos tienen márgenes alrededor del 2,5 por ciento.

Así que, por ejemplo, la tasa de interés de una hipoteca puede estar guiada por la siguiente fórmula:

```
Tasa de bono del Tesoro a 6 meses + 2,5 por ciento = tasa
          de interés
```

Evite amortizaciones negativas y préstamos sólo interés si no tiene mucha holgura económica

Al ir haciendo sus pagos hipotecarios con el tiempo, el saldo del préstamo que debe se reduce gradualmente —este proceso se conoce como *amortizar* el préstamo. El reverso de este proceso —incrementar el saldo del préstamo— se llama *amortización negativa*.

La amortización negativa está permitida por algunos ARMs. El saldo pendiente del préstamo puede crecer aunque usted continúe haciendo los pagos hipotecarios cuando el pago de la hipoteca es menor de lo que debería de ser.

Algunos préstamos limitan el incremento del pago mensual pero no de la tasa de interés. El tamaño del pago de su hipoteca quizá no refleje todos los intereses que debe en el préstamo. Por lo que más que pagar el interés y algo del saldo del préstamo (o principal) cada mes, está pagando algo pero no todo el interés que debe. Por lo tanto, el interés extra que debe se suma a la deuda pendiente.

Tener una amortización negativa es como hacer solamente el pago mínimo requerido en una tarjeta de crédito. Se siguen acumulando cargos mayores de interés en el saldo, mientras sólo haga el pago bajo artificial. Hacer esto acaba con el propósito de pedir prestada una cantidad que se ajuste a sus metas financieras generales. ¡Y quizá nunca termine de pagar la hipoteca!

En los mercados de viviendas de costos altos, se está promocionando ampliamente otro tipo de préstamo potencialmente inquietante, la hipoteca sólo interés, que amplía los presupuestos de los compradores. En los primeros años de un préstamo sólo interés, el pago mensual se mantiene bajo porque sólo se está pagando el interés; ningún pago reduce el saldo del préstamo. De lo que mucha gente no se da cuenta es que después de unos cuantos años de tener la hipoteca (por ejemplo, tres, cinco o siete), entran también los pagos del principal, lo que aumenta en forma drástica el pago mensual.

Evite las hipotecas de amortización negativa. La única forma de saber con seguridad si un préstamo incluye amortización negativa es preguntando. Algunos prestamistas no lo dicen de manera directa. Es más frecuente encontrarla en préstamos que los acreedores consideran riesgosos. Tenga mucho cuidado si no encuentra fácilmente prestamistas dispuestos a manejar su situación financiera.

Sea cauteloso con las hipotecas sólo interés. No tome en cuenta los préstamos sólo interés si está haciendo un gran esfuerzo para poder financiar una casa, y hágalo solamente si entiende cómo funcionan y puede cubrir el inevitable salto en los pagos.

En esta situación, si los bonos del Tesoro de 6 meses tienen un rendimiento del 4,5 por ciento, la tasa de interés en el préstamo debe de ser del 7,0 por ciento. Esta cifra se conoce como *tasa total indexada.* Si este préstamo comienza al 5,0 por ciento y la tasa en los bonos a seis meses se mantiene constante, el préstamo, con el tiempo, va a subir a un 7,0 por ciento.

El margen en un préstamo es extremadamente importante. Cuando se comparan dos préstamos que están ligados al mismo índice y son equivalentes, el préstamo con el margen más bajo es mejor. El margen determina la tasa de interés por cada año que se tiene una hipoteca.

Los índices difieren principalmente en qué tan rápido responden a cambios en tasas de interés. A continuación están los índices más comunes:

- **Bonos del Tesoro (T-bills, por sus siglas en inglés):** Estos índices están basados en los pagarés (bonos del Tesoro), y existen varios de ellos en el mercado. La mayoría de las hipotecas ajustables están ligadas a la tasa de interés en los T-bills de 6 ó 12 meses.
- **Certificados de Depósito (CDs):** Los certificados de depósito son inversiones bancarias con rendimiento de interés que lo atrapan por un período de tiempo específico. Las ARMs usualmente están ligadas a las tasas de interés promedio que pagan los bancos en CDs a seis meses. Igual que los T-bills, los CDs tienden a responder rápidamente a cambios en el nivel de mercado de las tasas de interés. A diferencia de los T-bills, las tasas de los CDs tienden a moverse más despacio cuando las tasas suben, y más rápido cuando declinan.
- **Costo de Fondos del 11º Distrito:** Este índice tiende a estar entre los índices de movimiento lento. Las ARMs ligadas al Costo de Fondos del 11º Distrito tienden a iniciar a una tasa más alta de interés. Un índice de movimiento lento tiene la ventaja de moverse menos rápido cuando las tasas están a la alza. Por otro lado, necesita ser paciente para darse cuenta del beneficio de las tasas descendentes de interés.

Período de ajuste o frecuencia

Cada determinado número de meses, la fórmula de la tasa hipotecaria se aplica para recalcular la tasa de interés en un préstamo de tasa ajustable. Algunos préstamos hacen este ajuste mensualmente. Otros cada 6 ó 12 meses.

Antes de cada cambio de tasa, el prestamista debe enviar una notificación informándole sobre el cambio. Si todo sigue igual, entre menos frecuentes sean los ajustes del préstamo, habrá menos incertidumbre financiera en su vida. Ajustes menos frecuentes generalmente coinciden con un préstamo que comienza a una tasa de interés más alta.

Qué son los topes de tasa

Cuando la tasa inicial de interés expira, la tasa de interés fluctúa con base en la fórmula del préstamo. Casi todos los ajustables incluyen topes de tasas. El *tope de ajuste* limita el cambio máximo de tasa (ascendente o descendente) permitido en cada ajuste. En la mayoría de los préstamos que tienen un ajuste cada 6 meses, el tope de ajuste es del 1 por ciento.

Los préstamos que tienen ajustes más de una vez al año con frecuencia limitan el cambio máximo permitido de tasa también durante todo el año. En la mayoría de estos préstamos, el *tope anual de tasa* es del 2 por ciento.

Casi todas las hipotecas ajustables incluyen *topes perpetuos,* que limitan la tasa máxima permitida durante la vida entera del préstamo. Las ARMs con frecuencia tienen topes perpetuos que son 5 ó 6 por ciento más altos que la tasa inicial (aunque los topes perpetuos más altos son muy comunes durante el período actual de intereses bajos). Antes de tomar una hipoteca ajustable, calcule el pago máximo posible al tope perpetuo para asegurarse de que puede cubrirlo.

Otras cuotas de ARMs

Igual que con las hipotecas de tasa fija, las ARMs pueden incluir todo tipo de cargos adicionales impuestos por los prestamistas. Vea la sección "Cómo funcionan las cuotas de otros prestamistas", al principio de este capítulo para tener más detalles.

Evite la depresión del enganche

Normalmente calificará para los términos hipotecarios más favorables si da un enganche de por lo menos el 20 por ciento del precio de compra de la propiedad. Además de ahorrarse dinero en intereses, puede evitar el costo extra del seguro hipotecario privado (PMI, por sus siglas en inglés) al pagar esta cantidad. (Para protegerse contra la pérdida de dinero en caso de incumplimiento, por parte del comprador, en el préstamo los acreedores por lo general exigen un PMI, que cuesta varios cientos de dólares al año en una hipoteca típica.)

Mucha gente no cuenta con el equivalente del 20 por ciento o más del precio de compra de una casa, para poder evitar el pago del seguro hipotecario privado. A continuación presento una serie de soluciones para lograr juntar ese 20 por ciento más rápido, o comprar con menos dinero de enganche:

- **Póngase a dieta de gastos.** Una forma segura de tener un enganche es aumentar la tasa de ahorros mediante gastar menos. Haga un tour por el Capítulo 6 donde encontrará estrategias para gastar menos.
- **Considere propiedades de bajo precio.** Algunos compradores primerizos de vivienda tienen expectativas demasiado altas. Propiedades más pequeñas y las que necesitan algo de trabajo pueden ayudarlo a mantener bajo el precio de compra y, en consecuencia, el enganche requerido.

- **Busque socios.** Con frecuencia obtendrá más casa por su dinero cuando compra un edificio en sociedad con una, dos o más personas. Asegúrese de redactar un contrato legal en donde se especifiquen las consecuencias si uno de los socios se va, se divorcia o muere.
- **Busque financiamiento de enganche reducido.** Algunos prestamistas le ofrecerán una hipoteca aunque sólo pueda dar un enganche del 3 al 10 por ciento. Su crédito tiene que ser sólido para calificar en dichos préstamos, y normalmente tendrá que obtener y pagar el monto extra del seguro hipotecario privado (PMI), que protege al prestamista en caso de incumplimiento. Cuando el valor de la propiedad sube lo suficiente o el comprador da un enganche suficiente para tener el 20 por ciento de patrimonio en la propiedad, puede cancelarse el PMI.

  Algunos dueños de vivienda o promotores inmobiliarios quizá estén dispuestos a financiar la compra con un enganche del 10 por ciento o menos. No cabe ser muy quisquilloso en estos casos, porque no hay muchas propiedades disponibles con estos términos —algunas necesitan mantenimiento o no se han vendido por otras razones.
- **Pida ayuda a su familia.** Si sus padres, abuelos, u otros parientes tienen dinero dormido en cuentas de ahorros o en CDs, quizá estén dispuestos a prestarle (o incluso a darle) el enganche. Les puede pagar una tasa de interés más alta que la que actualmente ganan, pero menor a la que tendría que pagar si fuera a pedir un préstamo al banco —una situación en la que ambos ganan. Con frecuencia los prestamistas preguntan si una parte del enganche es prestado, para reducir proporcionalmente el monto máximo que están dispuestos a prestar.

Para más estrategias de compra de vivienda, consiga una copia de la última edición de *Home Buying For Dummies* (Wiley), que escribí junto con el gurú de los bienes raíces Ray Brown.

Comparación de las hipotecas a 15 y 30 años

Muchas personas no tienen opción entre las hipotecas a 15 y 30 años. Para poder hacer los pagos mensuales de la casa que quieren, necesitan repartir el préstamo en un período de tiempo más largo, y una hipoteca a 30 años es la única solución. Una hipoteca a 15 años tiene pagos mensuales más altos porque se liquida más rápido. Con las hipotecas de tasa fija alrededor del 6 por ciento, una hipoteca a 15 años tiene pagos que son 35 o 40 por ciento más altos que los de una a 30 años.

Incluso si puede cubrir estos altos pagos, tomar la opción a 15 años no es necesariamente mejor. El dinero para cumplir con los pagos extra no aparece de la nada. Puede darle mejor uso (de los que hablo más adelante) a sus fondos extras.

Y si opta por una hipoteca a 30 años, conserva la flexibilidad de pagarla más rápido (excepto en los raros casos en que hay que pagar una multa por prepago). Si hace pagos adicionales en una hipoteca a 30 años, está creando su propia hipoteca a 15. Pero si es necesario, puede regresar a los pagos requeridos en el plan a 30 años.

Obligarse a hacer pagos mayores con una hipoteca a 15 años tiene sus riesgos. Si en el futuro no tiene el dinero suficiente, comenzará a tener demoras en los pagos hipotecarios. Puede refinanciar para salir del problema, pero no hay garantía de que lo aceptarán. Si sus finanzas empeoran o el valor de su propiedad disminuye, tendrá problemas para calificar.

Supongamos que califica para una hipoteca a 15 años y no tiene problemas con los pagos altos; el atractivo de liquidar la hipoteca 15 años antes es muy tentador. Además, la tasa de interés es menor —con frecuencia hasta un 0,5 por ciento más baja— en una hipoteca a 15 años. Por lo que sería tonto de su parte no tomarla si puede hacer los pagos, ¿no? No tan rápido. La pregunta es si debe terminar de pagar la hipoteca más rápido o más despacio. Y la respuesta no es simple —depende.

Si tiene el tiempo y las ganas (y una buena calculadora financiera), puede calcular cuánto interés ahorrará o evitará con un pago más rápido. Voy a darle un consejo amistoso sobre pasar horas haciendo cálculos: no *lo haga*. Puede tomar esta decisión si considera algunos asuntos de calidad.

Primero, piense en *alternativas de uso* para el dinero extra que estaría destinando al pago de la hipoteca. Lo mejor para usted depende de su situación financiera en general y lo que puede hacer con el dinero. Si va a terminar tirándolo en las carreras de caballos o en un auto de lujo, liquide la hipoteca. Es fácil.

Pero supongamos que toma los US$100 ó US$200 dólares extras al mes que planeaba sumar al pago de la hipoteca y mejor los mete a una cuenta de jubilación. Este movimiento tiene lógica financiera. ¿Por qué? Porque las contribuciones a los 401(k)s, SEP-IRAs, Keoghs y otros tipos de cuentas de jubilación (que se discuten en el Capítulo 11) son deducibles de impuestos.

Cuando suma US$200 dólares extras al pago de la hipoteca para liquidarla más rápido, *no* recibe beneficios fiscales. Cuando pone esos US$200 dólares en una cuenta de jubilación, está descontando los US$200 dólares de los ingresos sobre los que paga impuestos. Si está pagando 35 por ciento en impuestos sobre la renta federales y estatales, ahorra US$70 dólares (eso es US$200 multiplicados por 35 por ciento) en su factura fiscal.

En la mayoría de los casos, puede deducir los intereses hipotecarios en la declaración fiscal. Así que si paga 6 por ciento de interés, su hipoteca, en realidad, le cuesta cerca de 4 por ciento una vez que toma en cuenta los beneficios fiscales. Si piensa que puede obtener mejores beneficios (no olvide considerar los impuestos de los rendimientos de inversión) al invertir en otro lado (acciones, bienes raíces de inversión y demás) ¡hágalo! Las inversiones como acciones y bienes raíces han generado mejores rendimientos a la larga. Sin embargo, estas inversiones son riesgosas, y no garantizan un rendimiento.

CONSEJO

Si no se siente cómodo invirtiendo, y de otro modo dejaría el dinero extra en un fondo de mercado monetario o cuenta de ahorros, le conviene más pagar la hipoteca. Al hacerlo, esta invirtiendo su dinero en algo seguro, con un rendimiento modesto.

Si tiene hijos menores de 18 años, tiene una razón aún mejor para abrir cuentas de jubilación antes de considerar terminar de pagar más rápido la hipoteca. Por lo general, los saldos de las cuentas de jubilación no se consideran activos cuando se calcula la ayuda financiera para los gastos universitarios. En cambio, algunos colegios siguen considerando el patrimonio de su casa (la diferencia entre su valor de mercado y el saldo pendiente) como un activo. ¡La recompensa que recibiría por terminar de pagar su casa más rápido sería una menor ayuda financiera para la universidad! (Vea el Capítulo 13 para más detalles sobre el financiamiento de gastos de educación.)

RECUERDE

Terminar de pagar más rápido la hipoteca, especialmente cuando tiene hijos, rara vez es una buena decisión financiera si no ha agotado sus contribuciones a las cuentas de jubilación. Ahorre primero en sus cuentas de jubilación y obtenga los beneficios fiscales.

Encuentre al mejor prestamista

Como con otras compras financieras, puede ahorrarse mucho dinero si compara. No importa si lo hace por su cuenta o contrata a alguien. ¡Pero, hágalo!

Por ejemplo, en una hipoteca de US$180.000 dólares a 30 años, conseguir una que cueste 0,5 por ciento menos al año le ahorra cerca de US$20.000 dólares en intereses a lo largo de la vida del préstamo (dados los niveles actuales de tasas de interés). ¡Eso le alcanza para comprar un auto aceptable! Pensándolo bien, ¡ahórrelo!

Cómo conseguir un prestamista por su cuenta

En muchas áreas puede encontrar varios prestamistas hipotecarios. Aunque esto es bueno para la competencia, también dificulta la tarea de comparar.

Los bancos grandes y famosos usualmente no ofrecen las mejores tasas. Asegúrese de consultar con los bancos más pequeños en su área. También vaya a los bancos hipotecarios que, a diferencia de los bancos, solo manejan hipotecas. Los mejores bancos hipotecarios ofrecen las tasas más competitivas.

Los agentes de bienes raíces también pueden recomendarle prestamistas con los que han trabajado anteriormente. Estos prestamistas no ofrecen necesariamente las mejores tasas —el agente simplemente ha tenido tratos con ellos en el pasado.

También puede buscar en la sección de bienes raíces de los periódicos dominicales importantes en su área, tablas de tasas de interés de ciertos prestamistas. Estas tablas, en ningún momento, son detalladas o reflejan las mejores tasas posibles. De hecho, algunas las mandan sin costo, a los periódicos, las compañías que distribuyen información de hipotecas a los corredores hipotecarios. Utilice las tablas como punto de inicio para llamar a los prestamistas que anuncian las mejores tasas.

HSH Associates (800-873-2837; `www.hsh.com`) publica información hipotecaria para cada uno de los 50 estados. Por US$23 dólares, la compañía le manda una lista de docenas de cotizaciones de tasas de prestamistas. Sin embargo, necesita ser un amante de los datos para abrirse paso en estos reportes de varias páginas llenas de números y abreviaturas.

Cómo contratar a un corredor hipotecario

Los agentes de seguros distribuyen seguros, los de bienes raíces venden bienes raíces, los corredores hipotecarios comercian con hipotecas. Compran hipotecas, de los prestamistas, a precios de mayorista y las ajustan (hacia arriba) a precios de minoristas antes de venderlas al público. Los corredores hipotecarios obtienen sus ganancias de la diferencia, o *margen*. Los términos de un préstamo que se obtiene a través de un corredor son generalmente los mismos que los que ofrece un prestamista directamente.

Los corredores hipotecarios reciben un porcentaje del monto del préstamo —típicamente del 0,5 al 1 por ciento. Esta comisión es negociable, en especial en préstamos más grandes que son más lucrativos. Pregunte a un corredor cuánto recibe. Muchas personas no piden esta información, así que algunos actúan como si les tomara por sorpresa la pregunta. Recuerde ¡es su dinero!

La ventaja principal de usar un corredor hipotecario es que éste puede comparar entre los prestamistas para hacer una buena compra. Si usted está muy ocupado o no le interesa estar comparando para buscar la mejor hipoteca, un corredor hipotecario competente puede ahorrarle dinero. También lo ayudará con el tedioso proceso de llenar todos esos horribles documentos que piden los acreedores antes de otorgarle un préstamo. Y si tiene problemas de crédito o una propiedad fuera de lo común, es probable que un corredor pueda contactarlo con un prestamista, difícil de encontrar, que esté dispuesto a ofrecerle una hipoteca.

Cuando evalúe a un corredor hipotecario, tenga cuidado con los que son flojos y no comparan precios para encontrar a los mejores prestamistas hipotecarios. Algunos corredores siempre hacen negocios con los mismos prestamistas y éstos no siempre ofrecen las mejores tasas. También esté alerta cuando los vendedores que ganan comisiones altas traten de forzarlo hacia ciertos programas de préstamo que no cumplen con las condiciones que más le convienen. Estos corredores no están interesados en tomarse el tiempo para comprender sus necesidades y discutir sus opciones. Revise cuidadosamente las referencias de un corredor antes de hacer negocios con él.

Incluso si planea emprender la búsqueda solo, vale la pena hablar con un corredor hipotecario. Por lo menos, puede comparar lo que encontró con los que ellos dicen que le pueden ofrecer. Tenga cuidado. Algunos corredores le dicen lo que usted quiere oír y, llegado el momento, no cumplen con lo que prometen.

Cuando un corredor hipotecario le cotiza una muy buena compra, pregunte quién es el prestamista. (La mayoría de los corredores se niegan a revelar esta información hasta después que ha pagado unos cuantos cientos de dólares para cubrir la cotización y el reporte de crédito.) Puede consultar al prestamista en cuestión, y verificar la cotización de la tasa de interés y los puntos que le dio el corredor, y asegurarse de que es elegible para el préstamo.

Aumente sus posibilidades de aprobación

Un prestamista puede tardarse varias semanas en completar el avalúo de la propiedad y una evaluación de su paquete de préstamo. Cuando se encuentra bajo contrato para comprar una propiedad, el que le nieguen el

préstamo después de esperar varias semanas puede significar que pierda la propiedad, así como el dinero que gastó al solicitar el préstamo y en la inspección de la misma. Algunos de los vendedores de propiedades quizá estén dispuestos a darle una extensión, pero otros no.

Esta es la manera en la que puede incrementar sus posibilidades de que aprueben su hipoteca:

- **Ponga en forma sus finanzas antes de comprar.** No puede tener una idea clara de lo que puede gastar en una casa hasta que ponga en forma sus finanzas personales. Hágalo antes de comenzar a hacer ofertas en propiedades. Este libro puede ayudarlo. Si tiene deudas de consumo, elimínelas —entre más deudas de tarjeta de crédito, de préstamo automovilístico, y otras deudas de consumo arrastre, menor será la hipoteca para la que calificará. Además de las altas tasas de interés y el hecho de que lo incitan a vivir más allá de sus posibilidades, ahora tiene una tercera razón para liberarse de las deudas de consumo. Aférrese al sueño de ser dueño de una casa, y persevere en liquidar estas deudas.
- **Aclare los problemas en su reporte crediticio.** Si piensa que pueden existir errores en su reporte crediticio, consiga una copia antes de solicitar una hipoteca. El Capítulo 2 le proporciona información sobre la forma de contactar a las agencias de informe crediticio y explica cómo obtener una copia gratis de su reporte, así como la forma de corregir cualquier error o limpiar manchas.
- **Consiga estar preaprobado o precalificado.** Cuando lo *precalifican*, un prestamista habla con usted acerca de su situación fiscal y calcula el monto máximo que están dispuestos a prestarle con base en la información que les proporcione. La *preaprobación* es más exhaustiva e incluye la revisión de sus estados financieros por parte del prestamista. Asegúrese de no perder el tiempo y el dinero para que lo preaprueben si en realidad no está listo para comprar.
- **Sea franco sobre sus problemas.** Pagos demorados, extraviados o deudas que nunca se molestó en liquidar pueden regresar a atormentarlo. La mejor defensa contra el rechazo de un préstamo es prevenirlo, en primer lugar. Algunas veces impedirá un rechazo potencial revelando al prestamista cualquier cosa que pueda causar un problema antes de solicitar un préstamo. De esta forma, tendrá más tiempo para solucionarlo y encontrar alternativas. Los corredores hipotecarios (consulte la sección anterior) también pueden ayudarle a encontrar prestamistas dispuestos a ofrecerle un crédito a pesar de sus problemas de crédito.
- **Encuentre una solución alterna cuando sus ingresos son bajos o inestables.** Cuando ha cambiado de trabajo varias veces o trabaja por su cuenta, su reciente historial económico puede ser tan inestable como un

país que pasa por un cambio de gobierno. Una solución alterna para este problema es dar un enganche más grande. Si da un 25 por ciento o más, quizá reciba un préstamo sin comprobación de ingresos. Puede intentar conseguir un fiador, por ejemplo un pariente o un buen amigo. Con tal de que no estén endeudados hasta por los codos, pueden ayudarlo a calificar para un préstamo más grande del que conseguiría usted solo. Asegúrese de que todas las partes entiendan los términos del acuerdo, incluyendo, ¡quién es el responsable de los pagos mensuales!

- **Considere un préstamo de respaldo.** Ciertamente debe comparar entre los diferentes prestamistas, y es recomendable que solicite una hipoteca a más de uno. Aunque solicitar un segundo préstamo significa cuotas y trabajo adicionales, incrementará sus probabilidades de conseguir una hipoteca si está tratando de comprar una propiedad difícil de financiar o si su situación financiera provoca que algunos de los prestamistas lo traten con reservas.

Cómo Encontrar La Propiedad Correcta

Buscar una casa puede ser divertido. Puede ver el interior de las casas de otras personas, alacenas y armarios. Pero para la mayoría de la gente, encontrar la casa ideal al precio ideal puede llevarles mucho tiempo. Cuando compra junto con socios o su conyugue (o hijos, si elige compartir el poder de decisión), encontrar el lugar correcto también involucra mucho compromiso. Un buen agente (o varios que se especializan en diferentes áreas) pueden ayudarlo con los trámites. Las siguientes secciones cubren la información más importarte que debe considerar cuando compra una casa para usted.

¿Condominio, casa adosada, casas en cooperativa o independientes?

La imagen que tienen algunas personas de una casa es una vivienda unifamiliar —una casa independiente con un prado al frente rodeada de una cerca blanca. Sin embargo, en algunas áreas —en particular en las colonias de precios más altos— encuentra *condominios* (usted es dueño de la unidad y de una parte de todo lo demás), *casas adosadas* (casas en hilera o pareadas), y *cooperativas* (en donde se comparte la propiedad de todo el edificio).

El atractivo de estas viviendas de alta densidad es que normalmente son menos caras. En algunos casos, el dueño no tiene que preocuparse por el mantenimiento general, porque la asociación de colonos (a la que se le paga directa o indirectamente) se encarga de eso.

Si no tiene el tiempo, la energía o el deseo de mantener una propiedad, una vivienda compartida puede se la opción ideal para usted. Generalmente obtiene más espacio habitacional por su dinero y también le proporciona más seguridad que una casa independiente.

Sin embargo, como inversión, las casas independientes tienen mejores resultados a la larga. Las viviendas compartidas son fáciles de construir, y por lo tanto fáciles de sobre-construir; por otro lado las casas independientes son más difíciles de edificar porque se necesita más terreno. Pero la mayoría de la gente, cuando puede pagarla, prefiere una casa independiente.

Una vez dicho esto, debe recordar que la marea que sube, eleva a todos los barcos. En un buen mercado inmobiliario, todos los tipos de casas suben de valor, aunque las casas unifamiliares tienden a lograr mejores resultados. Los valores de las casas compartidas tienden a incrementar en las áreas urbanas más pobladas con pocos terrenos disponibles para construcciones nuevas.

Desde una perspectiva de rendimiento de inversión, si puede comprar una vivienda unifamiliar en lugar de una más grande compartida, compre la primera. Tenga cuidado al comprar viviendas compartidas en zonas residenciales con muchos terrenos para construir.

Amplíe sus horizontes

Quizá ya tiene una idea sobre el tipo de propiedad y ubicación que le interesa, o piensa que puede comprar, antes de empezar a buscar. Por ejemplo, a lo mejor piensa que sólo le alcanza para comprar un condominio en el área que le interesa. Pero si se da el tiempo para conocer comunidades nuevas, es probable que se lleve una sorpresa al encontrar una que cumple con la mayoría de sus necesidades, y con casas unifamiliares a precios asequibles. Si limita su búsqueda muy pronto, nunca sabrá de la existencia de esta comunidad.

Incluso si ha vivido en una zona por un tiempo y piensa que la conoce bien, visite diferentes tipos de propiedades en varias comunidades antes de limitar su búsqueda. Mantenga una actitud abierta, y decida cuáles son las características que en *realidad* le importan más en una casa.

Investigue los precios reales de venta

No sólo visite unas de las cuantas casas anunciadas a un precio en particular y se deprima porque todas son iguales o no le alcanza para comprar lo que realmente quiere. Antes de decidirse a renovar el contrato de su departamento, recuerde que todas las propiedades con frecuencia se venden a un precio menor del de la lista.

Investigue el precio al que en realidad se vendieron las casas que visitó. Hacerlo le dará una mejor idea de lo que puede comprar, así como del precio real de las propiedades. Pregunte al agente o al dueño que vendió la propiedad cuál fue el precio de venta, o contacte a la oficina de peritos evaluadores de la ciudad para que le digan como puede obtener información sobre estos precios.

Estudie la zona

Incluso (y en especial) si se enamora de una casa a primera vista, regrese al vecindario a varias horas del día y en diferentes días de la semana. Viaje de y hacia su probable nueva casa durante las horas pico para ver qué tanto tiempo le llevará desplazarse. Toque algunas puertas y conozca a sus vecinos potenciales. Puede descubrir, por ejemplo, que hay un gallinero en la casa de junto o que la calle y el sótano se inundan con frecuencia.

¿Cómo son los colegios? Visítelos. No confíe en las estadísticas sobre el nivel en el que están clasificados. Hable con los padres y maestros. ¿Qué sucede en realidad en el colegio? Incluso si no tiene hijos, la calidad de la escuela de la zona influye directamente en el valor de su propiedad. ¿Hay problema de criminalidad? Llame al departamento local de policía. ¿Está permitida la construcción de nuevos desarrollos? Si es así, ¿de qué tipo? Hable con el departamento de planeación. ¿Cuánto va a pagar de predial? ¿La propiedad está localizada en un área más susceptible a riesgos importantes como inundaciones, derrumbes de tierra, incendios o temblores? Tenga en cuenta estos puntos, incluso si no son de importancia para usted, porque pueden afectar el precio de reventa de la propiedad. Asegúrese de saber en qué se está metiendo *antes* de comprar.

Trabajando con los Corredores de Bienes Raíces

Cuando compra (o vende) una casa, probablemente tendrá tratos con un corredor de bienes raíces. Ellos trabajan por comisión. Por lo tanto, sus incentivos pueden estar en conflicto con lo que a usted le conviene.

Normalmente, los corredores de bienes raíces no ocultan el hecho de que se llevan una tajada del negocio. Compradores y vendedores de propiedades, por lo general, están al tanto del sistema de comisiones de bienes raíces. Le doy crédito a la profesión de bienes raíces por llamar a sus practicantes "corredores" en lugar de darles un título confuso como "consultores de vivienda".

Un buen corredor de bienes raíces puede ser de gran ayuda cuando compra o vende una propiedad. Por otro lado, un corredor mediocre, incompetente o avaro, puede ser una gran desventaja. Las siguientes secciones lo ayudarán a distinguir lo bueno de lo malo.

Identifique los conflictos de intereses

Los corredores de bienes raíces, al trabajar por comisión, se enfrentan a numerosos conflictos de intereses. Algunos ni siquiera se dan cuenta de esto. La siguiente lista presenta los conflictos de intereses más comunes de los que tiene que estar pendiente:

- Como los corredores trabajan por comisión, les cuesta cuando pasan tiempo con usted y usted no compra o vende. Quieren que cierre un trato, y que esto se haga tan pronto como sea posible —de lo contrario, no les pagan. No espere que un agente le dé consejos objetivos sobre lo que tiene que hacer dada su situación financiera en general. Examine su situación *antes* de decidirse a trabajar con un corredor.
- Ya que los corredores reciben un porcentaje del precio de venta de una propiedad, tienen el incentivo inherente de alentarlo a gastar más. Las hipotecas de tasa ajustable (vea "El Financiamiento de Su Casa", al principio de este capítulo) le permiten gastar más, porque la tasa de interés comienza a un nivel más bajo que la de una hipoteca de tasa fija. Por lo tanto, los corredores tienden a animarlo a tomar una hipoteca ajustable. Pero éstas son más riesgosas —tiene que entender estas desventajas antes de comprometerse con una.
- Con frecuencia, los corredores reciben una comisión más alta cuando venden propiedades que están en los listados de otros corredores de su oficina. Tenga cuidado. Algunas veces el mismo agente representa tanto al vendedor como al comprador en la transacción —un verdadero problema. Los corredores que tienen visitas de casas en ventas pueden tratar de vender a un comprador sin representación que conocieron durante la visita. No hay manera de que una misma persona pueda representar los intereses, que más convienen, a ambas partes.
- Como los corredores trabajan por comisión y reciben un porcentaje del precio de venta de la propiedad, muchos no están interesados en trabajar con usted si no puede o no quiere gastar mucho. Algunos lo

aceptan como cliente de manera forzada y luego no le dedican la atención y el tiempo que se merece. Antes de contratar a un corredor, verifique sus referencias para asegurarse de que trabaja bien con compradores como usted.

- Normalmente los agentes trabajan en un área específica. Como resultado, no pueden decirle con objetividad los pros y los contras de la región colindante. La mayoría no admitirá que puede encontrar lo que quiere si busca en otra zona en la que ellos normalmente no trabajan. Antes de decidirse por un corredor (o zona), tome tiempo para determinar las ventajas y desventajas de las diferentes zonas, por su cuenta. Si quiere conocer más a fondo más de una, busque corredores que se especialicen en cada una de ellas.
- Si no aprueban su solicitud de préstamo hipotecario, el negocio completo se puede venir abajo. Algunos corredores lo pueden referir con un prestamista más caro que tiene la virtud de altos índices de aprobación. Asegúrese de comparar —es muy probable que pueda conseguir un préstamo más barato. Tenga cuidado con los corredores que lo refieren con prestamistas y corredores hipotecarios que pagan cuotas de referencia de corredores. Dichos pagos claramente provocan que el "consejo" del corredor de bienes raíces sea tendencioso.
- Supuestamente, los inspectores de viviendas son terceros objetivos contratados por los compradores potenciales para evaluar la condición de una propiedad. Algunos agentes pueden animarlo a usar a un inspector en particular con una reputación de ser "fácil" —es decir, que puede no "encontrar" todos los defectos de la casa. Recuerde, al corredor le conviene cerrar el trato, y el descubrimiento de problemas puede desviar sus esfuerzos.
- Algunos corredores, que se sienten presionados para sacar una casa a la venta, acceden a ser cómplices y ocultar defectos o problemas con la propiedad. En la mayoría de los casos, parece que el vendedor no le pide directamente al corredor que lo ayude a ocultar un problema; éste simplemente disimula no saberlo y evita decir toda la verdad. Nunca compre una casa sin que un inspector la revise de arriba abajo.

Cualidades que debe buscar en un corredor de bienes raíces

Cuando contrata a un corredor de bienes raíces, busque que sea alguien competente y con quien pueda tener una buena relación. Trabajar con un corredor cuesta mucho dinero —así que asegúrese de recuperar cada centavo.

Agentes/corredores de compradores

Un creciente número de corredores se anuncian como agentes/corredores de compradores. Supuestamente estas personas representan sus intereses exclusivamente como comprador de una propiedad.

Legalmente hablando, los agentes de compradores pueden firmar un contrato diciendo que representan sus —y sólo sus— intereses. Antes de esta era de información, todos los agentes trabajaban por contrato para los vendedores de la propiedad.

El título de "agente de comprador" es una de esas cosas que se oye mejor de lo que en realidad es. Los agentes que lo representan como corredores de comprador siguen recibiendo un sueldo, sólo cuando usted compra. Y reciben una comisión como porcentaje del precio de compra. Así que continúan tendiendo el incentivo de venderle un inmueble; y entre más caro sea, más alta será su comisión.

Entrevístese con varios corredores. Revise sus referencias. Pregunte los nombres y los números telefónicos de por lo menos tres clientes con los que ha trabajado en los últimos seis meses (en el área geográfica en la que usted está buscando). Debe de buscar las siguientes características en un corredor con el que trabaja:

- **Empleo de tiempo completo:** Para algunos corredores los bienes raíces son un segundo o tercer empleo. La información en este campo cambia constantemente. Los mejores son los que trabajan de tiempo completo porque tienen la última información de lo que pasa en el mercado.
- **Experiencia:** Contratar a alguien con experiencia no significa necesariamente buscar a alguien que ha trabajado en esto durante años. Muchos de los mejores corredores provienen de otras ocupaciones, como negocios o docencia. Algunas habilidades como ventas, mercadotecnia, negociación y comunicación pueden aprenderse en otros campos, pero también cuenta la experiencia en la compra y venta de bienes raíces.
- **Honestidad e integridad:** Se confía mucho al corredor de bienes raíces. Si no es sincero acerca de un vecindario o propiedad en particular, usted sufrirá las consecuencias.
- **Habilidades interpersonales:** Un corredor tiene que ser capaz de llevarse bien, no sólo con usted, sino con muchas otras personas que por lo general están involucradas en el negocio de los bienes raíces: otros corredores, vendedores de propiedades, inspectores, prestamistas hipotecarios y demás. Un corredor no tiene que ser el Señor o la Señora Simpatía, pero debe poder poner los intereses de sus clientes primero, sin molestar a los demás.

- **Habilidades de negociación:** Organizar la compra-venta de un inmueble involucra negociar. ¿Está seguro que su corredor va a agotar todas las vías para conseguirle el mejor convenio? Asegúrese de preguntar a los clientes anteriores qué tan buenas fueron sus negociaciones.
- **Estándares de alta calidad:** Un trabajo mal hecho puede traer problemas legales o logísticos a la larga. Por ejemplo, si un corredor no recomienda una inspección exhaustiva y completa, una vez cerrado el trato puede encontrarse con problemas de los que no tenía conocimiento.

INVESTIGUE

En ocasiones los corredores se promocionan como *mayores productores*, lo que significa que venden un volumen relativamente grande de bienes raíces. Este título no significa mucho para usted como comprador. Puede ser un indicador de que se trata de un corredor que se enfoca a completar el mayor número de negociaciones posibles. Cuando compra una casa, necesita contar con un corredor que cuente con las siguientes características adicionales:

- **Paciencia:** Al comprar una casa, lo menos que necesita es un corredor que intente obligarlo a cerrar el trato. Necesita a alguien paciente y dispuesto a darle el tiempo necesario para conocer toda la información y así tomar la decisión que más le convenga.
- **Conocimiento del mercado local y de la comunidad:** Cuando busca comprar una casa en un área diferente a la que vive, un corredor informado puede tener un fuerte impacto en su decisión.
- **Conocimiento financiero:** Como comprador (en especial un comprador primerizo o alguien con problemas de crédito), debe buscar un corredor que conozca a los prestamistas que puedan manejar mejor su situación particular.

CONSEJO

Comprar bienes raíces requiere habilidades diferentes a las que se necesitan para vender. Pocos agentes pueden hacer ambos igual de bien. No existe ninguna ley que diga que debe usar al mismo agente cuando vende una propiedad que cuando la compra.

Prepare la Negociación

Después de hacer la tarea en sus finanzas personales, conocer cómo elegir una hipoteca, y estudiar vecindarios y precios de casas, es muy probable que esté listo para acercarse a su objetivo. Tarde o temprano, va a encontrar una casa que quiera comprar. Sin embargo, antes de hacer la primera oferta, necesita entender la importancia de las negociaciones, inspecciones y los otros elementos de un convenio de bienes raíces.

CUIDADO

Trucos de los corredores para lograr cerrar un trato

La sed de comisiones saca lo peor en algunos corredores de bienes raíces. Le dicen mentiras para motivarlo a comprar con los términos del vendedor. Una de las mentiras más comunes es decirle que hay otras ofertas en la propiedad que le interesa. O que el vendedor ya rechazó una oferta por X cantidad de dólares porque está esperando una oferta más alta.

El truco del vendedor de autos —culpar al gerente por no poder reducir su comisión— es otra táctica. Asegúrese de tomarse el tiempo necesario para encontrar a un buen corredor y para entender los potenciales conflictos de intereses del mismo (vea la sección sobre agentes al principio de este capítulo).

Negociaciones básicas

CONSEJO

Cuando se trabaja con un corredor, generalmente es él quien maneja el proceso de la negociación. Pero usted necesita tener un plan y una estrategia en mente; de lo contrario puede terminar pagando de más por su casa. Las siguientes son unas recomendaciones para lograr un buen convenio:

- **Nunca se enamore de una propiedad.** Si tiene dinero de sobra y no puede imaginar vivir en un lugar diferente a la casa que acaba de descubrir, adelante, pague lo que quiera. De lo contrario, recuerde que existen otras buenas propiedades. Ayuda tener en mente una de respaldo.
- **Averigüe lo que pueda acerca de la propiedad y del dueño antes de hacer una oferta.** ¿Cuánto tiempo ha estado a la venta la propiedad? ¿Qué defectos tiene? ¿Por qué la están vendiendo? Por ejemplo, si el dueño se está mudando porque consiguió un empleo en otro lado, y está a punto de cerrar el trato en la compra de una casa, quizá esté dispuesto a reducir el precio para recuperar el dinero de esta casa. Entre más sepa sobre la propiedad y los motivos del vendedor, tendrá mayores oportunidades de hacer una mejor oferta que cubra las necesidades de ambas partes.
- **Consiga información de venta de casas similares para sustentar su precio.** Con frecuencia, al hacer una oferta los compradores y sus corredores eligen una cifra salida de la nada. Pero si la oferta no tiene

nada que la sostenga, será muy difícil persuadir al vendedor de bajar el precio que pide. Señalar ventas recientes de casas similares para justificar el precio de oferta, le da fuerza a su caso.

- **Recuerde que el precio es sólo uno de los varios aspectos que puede negociar.** Algunas veces, los vendedores se aferran a vender sus casas a ciertos precios. Quizá quieran, por lo menos, recuperar lo que pagaron por ella hace años. Usted puede lograr que el vendedor pague por ciertas reparaciones o mejoras, para cubrir algunos de los costos de cierre que le corresponde a usted, o para ofrecerle un préstamo atractivo sin las cuotas extras de préstamo que le cobraría un banco. De igual manera, la comisión del corredor puede negociarse.

Lleve a cabo una inspección antes de comprar

Cuando compra una casa, está haciendo una de las compras más grandes (si no es que *la* más grande) de su vida. A menos que se dedique a construir casas y haga trabajos de contratista, probablemente no tenga la menor idea en lo se está metiendo en lo que se refiere a sistemas de calefacción y termitas.

Dedique tiempo y dinero para localizar y contratar buenos inspectores y otros expertos para evaluar los sistemas principales y áreas potencialmente problemáticas de la casa. Las áreas que debe revisar incluyen

- Condición general de la propiedad
- Sistemas eléctricos, de calefacción y plomería
- Cimientos
- Techo
- Control de plagas y putrefacción de la madera
- Riesgo de temblores, derrumbes e inundaciones

Con frecuencia, las cuotas de inspección se pagan solas. Cuando se descubren problemas que desconocía, los reportes de la inspección le proporcionan la información necesaria para pedir al vendedor que arregle los problemas o reduzca el precio de la propiedad para compensar lo que usted va a gastar en arreglar estos defectos.

Como con otros servicios profesionales que contrata, asegúrese de entrevistar a por lo menos unas cuantas compañías de inspección. Pregunte qué sistemas revisan y qué tan detallado será el reporte que le darán (pida una copia de muestra). Pida los nombres y teléfonos de tres personas que usaron sus servicios en los últimos seis meses.

Nunca acepte un reporte de inspección del vendedor como su única fuente de información. Cuando un vendedor contrata a un inspector, quizá sea alguien que no será tan minucioso y crítico de la propiedad. ¿Qué pasa si el inspector es amigo del vendedor o del corredor? Revise el reporte de inspección del vendedor, pero obtenga uno por su cuenta.

Esta es una última inspección que tiene que hacer: El día antes del cierre de la compra, recorra la propiedad. Asegúrese de que todo esté en orden y que todos los muebles, electrodomésticos, cortinas y demás artículos que, de acuerdo al contrato, iban a permanecer en la casa todavía estén ahí. Algunas veces los vendedores (y quienes hacen la mudanza) "olvidan" lo que tenían que dejar, o ponen a prueba sus poderes de observación.

Recuerde el seguro de las escrituras y las cuotas de garantía en depósito

Los prestamistas hipotecarios requieren un *seguro de las escrituras* para protegerse de alguien más que alegue posesión legal sobre la propiedad. Esta demanda puede presentarse, por ejemplo, cuando un matrimonio se separa y quien se queda con la casa decide venderla y llevarse el dinero. Si ambos esposos aparecen como propietarios en las escrituras, el conyugue que vende la propiedad (posiblemente falsificando la firma del otro) no tiene derecho legal de hacerlo.

Tanto usted como el prestamista pueden quedarse sin nada si compra la casa que uno de los conyugues de esta pareja está vendiendo. Pero este seguro actúa como la salvación para comprador y prestamista. Los protege contra el riesgo de que el conyugue cuyo nombre fue falsificado regrese y reclame los derechos sobre la casa una vez que ésta fue vendida.

Si se encuentra en la envidiable posición de pagar en efectivo por una propiedad, de todas formas debe comprar este seguro, aunque el prestamista hipotecario no lo obligue a hacerlo. Necesita proteger su inversión.

Las *cuotas de garantía en depósito* pagan por los servicios de terceras partes para asegurar que las instrucciones del contrato de compra o refinanciamiento se cumplan y que se le pague a todo el mundo.

Muchas personas no parecen entender que el seguro de las escrituras y las cuotas de garantía en depósito varían de una compañía a otra. Como resultado, no se toman la molestia de comparar precios; simplemente usan la compañía que sugiere el corredor de bienes raíces o el prestamista hipotecario.

Cuando pida cotizaciones del seguro de las escrituras y del depósito en garantía, asegúrese de comprender todas las cuotas. Muchas compañías añaden todo tipo de cargos por cosas como cuotas de envío y de correo urgente. Si encuentra una compañía con precios más bajos y quiere usarla, pida una cotización detallada para que no se lleve ninguna sorpresa.

Los corredores de bienes raíces y los prestamistas hipotecarios pueden ser un buen punto de inicio para conseguir referencias, porque tienen una perspectiva más amplia sobre costos y calidad de servicio de las diferentes compañías. Consulte con otras. Quizá los corredores y prestamistas sean parciales hacia una compañía simplemente porque tienen la costumbre de usarla o han referido a otros clientes anteriormente.

Después de Comprar

Después de comprar una casa, tomará varias decisiones importantes en los próximos meses y años. Esta sección habla sobre los puntos clave que necesita manejar como dueño de una vivienda y le dice lo que necesita saber para tomar la mejor decisión en cada caso.

Refinanciamiento de la hipoteca

Existen tres razones que motivan a la gente a *refinanciar*, o a obtener una nueva hipoteca que substituya a la anterior. Una es obvia: ahorrar dinero porque las tasas de interés bajaron. Refinanciar también puede ser una forma de juntar capital con otro propósito. Se puede utilizar un refinanciamiento para salir de un préstamo y entrar en otro. Las siguientes secciones le ayudan a decidir cuál es la mejor opción en cada caso.

Gastar dinero para ahorrar dinero

Si su préstamo actual tiene una tasa de interés más alta que los nuevos préstamos similares, refinanciar puede ahorrarle dinero. Como refinanciar cuesta, el que pueda ahorrar lo suficiente para justificar el costo está en duda. Si puede recuperar los gastos del refinanciamiento en unos años,

hágalo. Si le llevará más tiempo recuperar este dinero, refinanciar puede valer la pena si anticipa conservar la propiedad y la hipoteca todo ese tiempo.

Tenga cuidado con los prestamistas hipotecarios que le dicen cuán rápido se va a pagar el refinanciamiento por sí mismo; por lo general simplifican de más los cálculos. Por ejemplo, si el refinanciamiento le cuesta US$2.000 dólares para completarlo (contabilidad de valoraciones, cuotas de préstamos y puntos, seguro de las escrituras y demás) y reduce su pago mensual US$100 dólares, los prestamistas o corredores normalmente van a decir que le llevará 20 meses recuperar los costos de refinanciamiento. Sin embargo, este estimado no es preciso, ya que pierde algunas deducciones fiscales al reducirse el interés hipotecario y el pago. No puede ver simplemente el monto reducido en su pago mensual. (Los prestamistas hipotecarios lo hacen, porque de esta manera el refinanciamiento es más atractivo.) Y la nueva hipoteca se calculará a un término diferente del número de años que quedaban en la anterior.

Si quiere tener un mejor estimado de los posibles ahorros en el costo, pero no pasar horas haciendo cálculos, tome su tipo de impuesto —digamos, 27 por ciento— y reduzca sus ahorros de pago mensual en el refinanciamiento por este monto (vea el Capítulo 7). Continuando con el ejemplo en el capítulo anterior, si sus pagos mensuales disminuyen US$100 dólares, en realidad sólo está ahorrando US$73 al mes después de tomar en cuenta la pérdida de beneficios fiscales. Por lo que le lleva como 28 meses (US$2.000 dividido entre US$73) —no 20— para recuperar los costos de refinanciamiento.

No todos los refinanciamientos cuestan mucho dinero. Los llamados refinanciamientos sin costo o préstamos sin puntos, minimizan sus desembolsos, pero como explico al principio de este capítulo, puede que no sean las mejores opciones a largo plazo. Estos préstamos por lo general incluyen tasas más altas de interés.

Cuando se usa el dinero con otro propósito

Refinanciar para obtener dinero de su casa y usarlo con otros propósitos puede tener lógica financieramente porque en la mayoría de los casos, el interés hipotecario es deducible de impuestos. La liquidación de otras deudas de consumo de intereses altos —como las de una tarjeta de crédito o un préstamo automovilístico— es una de las razones más comunes para tomar un préstamo contra una casa. El interés en las deudas de consumo no es deducible de impuestos, y en general tiene un interés más alto que el que cobran las hipotecas.

Si está iniciando un negocio, considere pedir un préstamo contra su casa para financiar su lanzamiento. Generalmente lo puede hacer a un costo menor que el de un préstamo comercial.

Necesita saber si un prestamista está dispuesto a prestarle más dinero contra el patrimonio de su casa (que es la diferencia entre el valor de mercado de la casa y el saldo pendiente). Puede usar la Tabla 14-1, al principio de este capítulo, para estimar el préstamo máximo para el que califica.

Cambio de préstamos

Quizá quiera refinanciar aunque no necesite juntar efectivo o pueda ahorrar dinero. A lo mejor no se siente cómodo con el préstamo actual —las personas con hipotecas de tasa ajustable con frecuencia enfrentan este problema. Quizá se dio cuenta que los pagos hipotecarios fluctuantes le provocan ansiedad y hacen estragos en su presupuesto. La certeza de una hipoteca de tasa fija puede ser su salvación.

Pagar dinero para pasar de una tasa ajustable a una fija es como comprar un seguro. El costo del refinanciamiento le "asegura" un nivel de pago hipotecario. Considere esta opción sólo si quiere estar tranquilo y planea conservar la propiedad varios años.

Algunas veces pasar de una hipoteca ajustable a otra tiene lógica. Supongamos que puede disminuir el tope máximo perpetuo de la tasa de interés y refinanciar no le costará mucho. El nuevo préstamo deberá tener una tasa menor de interés inicial que la que paga en su préstamo actual. Incluso si no ahorra mucho, la paz de tener un tope más bajo hará que el refinanciamiento valga la pena.

Seguro de vida hipotecario

Al poco tiempo de comprar una casa o cerrar el trato de una hipoteca, comienza a llegar correo de todo tipo de organizaciones que llevan un reporte de la información de dominio público disponible sobre hipotecas. La mayoría de estas organizaciones quieren venderle algo, y lo hacen de manera muy directa. "¿Qué harán sus dependientes si muere repentinamente y los deja con una hipoteca inmensa?", pregunta la organización. De hecho, esta es una buena pregunta de planeación financiera. Si su familia depende de sus ingresos, ¿podrán salir adelante financieramente si usted falta?

No tire su dinero en un seguro de vida hipotecario. Puede necesitar un seguro de vida para ayudar a su familia a enfrentar obligaciones importantes como pagos hipotecarios o gastos educativos para sus hijos, pero los seguros de vida hipotecarios están excesivamente sobrevaluados. (Revise la

sección sobre seguros de vida en el Capítulo 16 para asesoría sobre seguros de vida a término.) Sólo debe considerar los seguros de vida hipotecarios si tiene problemas de salud y la aseguradora no requiere un examen físico. Asegúrese de compararlo con opciones de seguros de vida a término.

¿Es una buena idea la hipoteca reversible?

Un creciente número de propietarios de viviendas se están encontrando, particularmente en sus últimos años de jubilación, con que no tienen dinero suficiente. La casa en la que viven normalmente es su activo más grande. A diferencia de otras inversiones, como cuentas de banco, bonos o acciones, una casa no proporciona ningún ingreso para el propietario a menos que éste decida rentar uno o dos cuartos.

Una *hipoteca reversible* permite al propietario de una casa que no tiene mucho efectivo a disponer del patrimonio inmobiliario. Para una persona mayor, hacer esto puede ser difícil psicológicamente. La mayoría de la gente trabaja mucho para alimentar una hipoteca mes con mes, año tras año, hasta que finalmente queda liquidada. ¡Qué logro y qué tranquilidad después de tantos años!

Tomar una hipotecar reversible invierte este proceso. Cada mes, el prestamista de hipotecas reversibles le envía un cheque que puede utilizar para comprar alimentos, ropa, viajar o lo que desee. El dinero que recibe al mes es en realidad un préstamo del banco contra el valor de su casa, lo que hace que este cheque sea libre de impuestos. Una hipoteca reversible también le permite permanecer en su casa y usar su patrimonio para complementar sus ingresos mensuales.

El principal inconveniente de una hipoteca reversible es que puede disminuir la herencia que quiera dejar a sus herederos o usar para otros propósitos. También, algunos préstamos requieren un reembolso en cierto número de años. Las cuotas y la tasa de interés efectiva que se cobran con el préstamo pueden ser bastante altas.

Como algunos préstamos requieren que el prestamista haga pagos mensuales mientras usted viva en la casa, ellos asumen que vivirá varios años en su casa por lo que no perderán dinero al hacer los préstamos. Si sólo conserva el préstamo por unos cuantos años, porque, por ejemplo, se cambia de casa, el costo del préstamo es extremadamente alto.

CONSEJO

Puede crear una hipoteca reversible dentro de su propia familia. Esta técnica funciona si tiene miembros de su familia que con los medios financieros para proveerlo con un ingreso mensual a cambio de la propiedad de la casa cuando usted muera.

Existen otras alternativas para utilizar el patrimonio de su casa. Una opción simple es vender su casa y comprar una propiedad menos cara (o rentar). Bajo las leyes fiscales actuales, los vendedores de casas que califiquen pueden excluir una porción considerable de sus ganancias del impuesto de ganancias de capital: hasta US$250.000 para contribuyentes solteros y US$500.000 para parejas casadas.

La venta de su casa

Llegará el día en que quiera vender su casa. Si va a hacerlo, asegúrese de poder pagar la casa que quiere. Tenga especial cuidado si es un comprador de actualización —es decir que va a comprar una casa aún más cara. Todo lo que discutimos sobre asequibilidad, al principio de este capítulo, aplica. También necesita considerar los siguientes puntos.

A través de un corredor

Cuando va a vender una propiedad, necesita un corredor que haga el trabajo de manera eficiente y por el precio más alto posible. Como vendedor, necesita buscar un corredor que tenga experiencia en mercadotecnia y ventas, y esté dispuesto a dedicar el tiempo y el dinero necesarios para vender su casa. No se deje impresionar por un corredor que trabaje para una compañía grande. Lo que más importa es lo que hará para promocionar la propiedad.

Cuando se saca al mercado una casa, el contrato que firma con el agente contratante incluye especificaciones sobre la comisión que se le pagará al corredor si éste tiene éxito para vender la casa. En gran parte del país, los corredores piden el 6 por ciento de comisión. En un área con viviendas de bajo costo, pueden pedir el 7 por ciento.

Recuerde que una comisión *siempre* es negociable, a pesar de lo que el agente diga que es “típico”, “estándar” o “lo que pide mi gerente”. Como la comisión es un porcentaje, tiene mayores posibilidades de que ésta sea menor en una casa de precio alto. Si el corredor gana el mismo 6 por ciento vendiendo una casa de US$200.000 dólares y una de US$100.000, está ganando el doble en la de US$200.000 dólares. Sin embargo, las casas más caras no requieren el doble de trabajo. (Vender una casa de US$400.000 dólares ciertamente no requiere de cuatro veces el esfuerzo de vender una de US$100.000.)

CONSEJO

Si está vendiendo una casa de precio alto (arriba de US$250.000 dólares), no tiene por qué pagar más del 5 por ciento de comisión. Para las propiedades caras (US$500.000 en adelante), un 4 por ciento de comisión sería razonable. Sin embargo, puede darse cuenta de que su habilidad para negociar una

comisión menor es mayor cuando tiene la oferta frente a usted. Como no quiere dar a otros corredores (que trabajan con compradores) una razón para no vender su casa, pida al agente contratante que reduzca su parte, en lugar de disminuir la comisión que anunció está dispuesto a pagar a un corredor que le traiga un comprador.

En términos del acuerdo de período de venta que haga con el corredor, tres meses es un período razonable. Cuando propone un período muy largo (de 6 a 12 meses), el corredor simplemente puede enviar su propiedad al libro de propiedades en venta y dedicar muy poco esfuerzo a trata de venderla. En realidad, si su casa no se ha vendido, puede despedir al corredor en el momento que desee, sin importar el acuerdo de período de venta. Sin embargo, un período corto puede motivar más a su corredor.

Sin un corredor

Puede estar tentado a vender sin la ayuda de un corredor para ahorrarse la comisión que se deduce del precio de venta de la casa. Si tiene el tiempo, la energía y la experiencia en mercadotecnia y puede tomarse el tiempo para valuar su propiedad adecuadamente, podrá vender su casa sin un corredor y ahorrarse algo de dinero.

El mayor problema al intentar vender su casa usted mismo es que los corredores que trabajan con los compradores en general no buscan o muestran a sus clientes propiedades que el mismo dueño pone a la venta.

Además de ahorrarle tiempo, un buen agente lo puede ayudar a asegurar que no lo demanden por ocultar los defectos conocidos de su propiedad. Si decide vender la casa usted mismo, asegúrese de tener acceso a un asesor legal que revise los contratos. Ya sea que venda por medio de un corredor o no, lea la última edición de *House Selling For Dummies,* que escribí con el experto en bienes raíces Ray Brown (Wiley).

¿Debe poner a la venta su casa hasta que suban los precios?

Muchos propietarios de viviendas están tentados a conservar sus casas (cuando necesitan mudarse) si la propiedad vale menos que cuando la compraron o si el mercado de bienes raíces es bajo. Rentar su propiedad no vale la pena el esfuerzo y tampoco vale la pena correr el riesgo financiero de conservarla. Si necesita mudarse, le irá mejor, en la mayoría de los casos, si la vende.

Puede pensar que, en unos cuantos años (durante los que renta su propiedad) las nubes que cubren el mercado se disiparán y podrá vender su propiedad a un precio mucho más alto. Estos son tres riesgos asociados con esta forma de pensar:

- No puede saber si los precios de las propiedades subirán en los próximos años, permanecerán iguales o disminuirán aún más. Una propiedad por lo general necesita apreciarse por lo menos cierto porcentaje al año para recuperar los costos de conservarla y mantenerla.
- Quizá no esté preparado para enfrentar los asuntos legales y manejos con sus inquilinos. Si nunca ha sido un casero, no subestime los problemas y dolores de cabeza asociados con el trabajo.
- Si convierte su casa en una propiedad de renta en tanto sube de valor, pagará impuestos de ganancias de capital sobre lo que obtenga cuando la venda. Este impuesto borra mucho de la ventaja de mantener la propiedad hasta que los precios se hayan recuperado. (Si quiere tener una propiedad en renta a largo plazo, puede hacer un *intercambio libre de impuestos* por otra propiedad de renta cuando venda.)

Sin embargo, si obtuviera muy poco de la venta *y* no tiene dinero extra para el enganche necesario para comprar su siguiente propiedad, he ahí una buena razón para conservar una casa cuyo valor a disminuido.

¿Debe conservar su casa como propiedad de inversión después de mudarse?

Vale la pena considerar convertir su casa en propiedad de renta si necesita o quiere mudarse. No lo haga a menos que se trate de una propuesta a largo plazo (diez años o más). Como discutimos en la sección anterior, vender propiedades de renta trae consecuencias fiscales.

Si quiere convertir su casa en una propiedad de inversión, tiene una ventaja sobre alguien que busca comprar este tipo de propiedad, porque ya es dueño de su casa. Ubicar y comprar propiedades de inversión se lleva tiempo y dinero. Si sale a comprar una propiedad para rentar, está empezando desde el principio.

Si su propiedad está en buenas condiciones, considere el maltrato que los inquilinos le pueden dar; muy pocos cuidarán la casa como usted lo haría. También piense si tiene lo que se necesita para ser casero. Para mayor información, consulte la sección de bienes raíces como inversión en el Capítulo 9.

Parte IV

Seguros: Proteja Lo Que Tiene

The 5th Wave Por Rich Tennant

"No podemos asegurar su felicidad, sin embargo ofrecemos una garantía prolongada en joie d'vivre".

En esta parte . . .

Sólo porque el tema de los seguros es aburrido, ¡no significa que puede ignorarlo! Le muestro cómo obtener el tipo adecuado de seguro para protegerlo del peso de gastos mayores inesperados, y cuidar sus valores y ganancias futuras. También le digo qué tipo de seguros necesita y no necesita, y le explico qué incluir y qué no incluir en sus pólizas, además de indicarle cuánto y qué cosas debe asegurar. En adición, lo ayudo a enfrentar otros asuntos escalofriantes, pero importantes, como testamentos, legalización del testamento, y planeación de los bienes testamentarios.

Capítulo 15

Seguros: Consiga Lo Que Necesita Al Mejor Precio

En Este Capítulo

- Conozca mis tres leyes para comprar seguros
- Qué hacer si le niegan la cobertura
- Cómo conseguir el dinero de su reclamación

A menos que trabaje en esta industria, encontrará que los seguros son un tema terriblemente aburrido. La mayoría de las personas asocian los seguros con enfermedades, muerte y desastres, y harían cualquier otra cosa en lugar de revisar o gastar dinero en un seguro. Pero como no quiere tener que lidiar con problemas de dinero cuando está tratando de salir adelante en una catástrofe —enfermedad, incapacidad, muerte, incendios, inundaciones, terremotos y demás— tiene que conseguir un seguro antes de necesitarlo.

Los seguros son probablemente el área más incomprendida y menos monitoreada de las finanzas personales. Los estudios muestran que más del 90 por ciento de los estadounidenses compran y tienen los tipos y montos incorrectos de cobertura de seguros. Mi experiencia como asesor financiero confirma esta estadística. La mayoría de la gente se siente abrumada por toda la jerga en ventas y declaración de intenciones. Por lo tanto, pagan más de lo necesario por sus pólizas y no obtienen cobertura a través de las mejores compañías.

En este capítulo, le indico la forma para determinar los tipos de seguros que necesita, le explico qué hacer en caso de que se le niegue la cobertura, y le doy consejos para presentar una reclamación. Más adelante, en otros capítulos, hablo de los tipos de seguros con detalle, incluyendo seguros para personas (Capítulo 16) y para posesiones (Capítulo 17).

Conozca Mis Tres Leyes para Comprar Seguros

Sé que su paciencia y su interés para informarse acerca de los seguros puede ser limitada, por lo que reduje el tema a tres conceptos bastante simples pero importantes que fácilmente le ahorrarán miles de dólares a lo largo del resto de los años en los que compre seguros. Y aún al ahorrar dinero, puede conseguir la cobertura que necesita para evitar una catástrofe financiera.

Ley 1: Asegure lo grande; no se preocupe por lo pequeño

Imagine por un momento, que le ofrecen la oportunidad de comprar un seguro que le reembolsa el costo de la suscripción a una revista en caso de que ésta cierre y no reciba todos los ejemplares por los que pagó. Como la suscripción a una revista no cuesta mucho, no creo que comprara este seguro.

¿Qué pasaría si pudiera comprar un seguro que pagara por el costo de la comida en un restaurante en caso de que le hiciera daño? Incluso si fuera a un restaurante muy caro, no hay mucho dinero de por medio, por lo que probablemente también rechazara esta cobertura.

RECUERDE

El objetivo del seguro es protegerlo contra pérdidas que pudieran ser catastróficas financieramente para usted, no para aminorar los golpes de la vida diaria. Los ejemplos anteriores son tontos, pero algunas personas compran pólizas igual de tontas, sin saberlo. En las siguientes secciones, le digo cómo conseguir la cobertura de seguros más adecuada por lo que paga. Comienzo con las "grandes" que aprovechan cada centavo de lo que paga, y sigo con algunas opciones de seguros que le dan menos por su dinero.

Compre seguros para protegerse de catástrofes financieras

CONSEJO

Debe asegurarse contra lo que puede ser una gran pérdida financiera para usted o sus dependientes. El precio del seguro no es barato, pero es relativamente pequeño en comparación con la pérdida potencial de una catástrofe financiera.

La belleza de los seguros es que distribuye los riesgos entre millones de personas. Si su casa se incendiara totalmente, pagar de su propio bolsillo por la reconstrucción probablemente sería una catástrofe financiera. Si tiene seguro, las primas que pagan usted y todos los demás dueños de viviendas en forma colectiva fácilmente pueden saldar los costos.

Piense por un momento cuáles son sus activos más valiosos. (No me refiero a su inteligencia y a su personalidad encantadora.) También considere los gastos potencialmente grandes. Quizá incluyen lo siguiente:

- **Ingresos futuros:** Durante sus años de trabajo, probablemente el activo más importante son sus ingresos futuros. Si estuviera incapacitado y no pudiera moverse, ¿de qué viviría? El seguro de incapacidad a largo plazo existe para ayudarlo a manejar este tipo de situación. Si tiene una familia que depende de sus ingresos, ¿qué haría si usted muere? Un seguro de vida puede llenar el hueco monetario que deja su muerte.
- **Negocio:** Si es dueño de un negocio, ¿qué pasaría si lo demandaran por cientos de miles de dólares o un millón de dólares por negligencia en algo que no hizo bien? Un seguro de responsabilidad civil puede sacarlo del problema.
- **Salud:** En esta época de costos médicos exorbitantes, fácilmente puede acumular una cuenta de US$100.000 dólares en poco tiempo. Un seguro de gastos médico lo ayuda a cubrir dichos gastos. Y sin embargo, un número sorprendente de personas no tienen seguro médico —en especial los que trabajan en negocios pequeños. (Vea el Capítulo 16 para más información sobre seguros médicos.)

Psicológicamente, es tentador comprar cobertura de seguros para las pequeñas cosas que pueden presentarse con frecuencia. No quiere sentir que está desperdiciando el dinero destinado a los seguros. Quiere recuperar algo de su dinero, ¡y por qué no! Existen mayores *probabilidades* de chocar contra la defensa de alguien o que se le pierda un paquete en el correo, que perder su casa en un incendio o quedar incapacitado por largo tiempo. Pero si el choque cuesta US$500 dólares (que termina pagando de su bolsillo porque me hizo caso y contrató un deducible alto) o el Servicio Postal pierde un paquete que vale US$50 ó US$100 dólares, no se enfrentará a un desastre financiero.

Por otro lado, si pierde la habilidad de tener ingresos porque está incapacitado, o si lo demandan por US$1.000.000 de dólares y no está asegurado contra tales catástrofes, no sólo será extremadamente desdichado, sino que también se enfrentará a la ruina financiera. “¿Sí, pero qué probabilidades hay”, escucho decir a la gente, “de quedar incapacitado o de que me demanden?” Estoy de acuerdo, las probabilidades son muy bajas, pero el riesgo está presente. El problema es que no sabe cómo o cuándo llegará la mala suerte.

Y no cometa el error de pensar que puede determinar las probabilidades mejor que las aseguradoras. Las compañías de seguros predicen las probabilidades de que usted presente una reclamación, grande o pequeña, con gran exactitud. Emplean a todo un ejército de actuarios que calculan las

posibilidades de que sucedan cosas malas y la frecuencia con que los asegurados hacen reclamaciones de un tipo en particular. Y de acuerdo a esto, las compañías determinan los precios de las pólizas.

Comprar (o no comprar) un seguro con base en su percepción de las posibilidades de que necesite cobertura es tonto. Las compañías de seguros no son estúpidas; ¡de hecho son insultantemente inteligentes! Cuando las aseguradoras determinan los precios de las pólizas, estudian varios factores para calcular las probabilidades de que usted presente una reclamación. Tomemos, por ejemplo, un seguro automovilístico. ¿Quién piensa que pagará más por un seguro automovilístico —un hombre soltero de 20 años, que vive de prisa en una ciudad con un índice de criminalidad alto, que maneja un auto deportivo turbo, muy varonil, y que el año pasado recibió dos infracciones por exceso de velocidad? ¿O una pareja de 40 años, que vive en una zona de baja criminalidad, conduce un sedán cuatro puertas, y tiene un récord de manejo impecable?

Tome el deducible más alto que pueda pagar

La mayoría de las pólizas de seguro tienen *deducibles* —la cantidad máxima que debe pagar, en caso de una pérdida, antes de que entre la cobertura de su seguro. En muchas pólizas, como las de cobertura de casa habitación/arrendatarios, la mayoría de la gente opta por un deducible de US$100 a US$250 dólares.

Estos son dos beneficios de tomar un deducible más alto:

- **Ahorra mucho dinero.** Año tras año, puede disfrutar del bajo costo de una póliza de seguro con un deducible alto. Puede ahorrar del 15 al 20 por ciento del costo de su póliza. Supongamos, por ejemplo, que puede reducir el costo de la póliza US$150 dólares al año al aumentar el deducible de US$250 a US$1.000 dólares. Los US$750 dólares de cobertura le están costando US$150 al año. Por lo tanto, tendría que presentar una reclamación de US$1.000 dólares o más cada cinco años —muy poco probable— para rebasarlo. Si tiende tanto a tener accidentes —adivine qué— la compañía de seguros aumentará sus primas.
- **No tiene las molestias de presentar reclamaciones pequeñas.** Si tiene una pérdida de US$300 dólares en una póliza con un deducible de US$100 dólares, necesita presentar una reclamación para obtener sus US$200 dólares (el monto por el que está cubierto después del deducible). Presentar una reclamación de seguros puede ser una experiencia molesta que le quitará mucho tiempo. En algunos casos, quizá le nieguen la reclamación después de haber hecho todo el proceso. Requerirá pasar por una intensa negociación para que le devuelvan el dinero.

Cuando se tienen deducibles bajos, puede presentar más reclamaciones (aunque esto no significa necesariamente que le devolverán el dinero). Después de presentar muchas reclamaciones, quizá lo "premien" con primas más altas —¡además del dolor de cabeza que tuvo que soportar mientras preparaba todas esas malditas formas!

Evite pólizas de bicoca

Una buena póliza de seguros en ocasiones parece cara. Por otro lado, una póliza que no cuesta mucho puede darle la impresión de que está recibiendo algo por una bicoca. Las pólizas que cuestan poco también cubren poco —tienen un precio bajo porque no cubren grandes pérdidas potenciales.

Los siguientes son ejemplos de pólizas de seguros comunes "de bicoca" que en general son un desperdicio del dinero que con tanto trabajo ha ganado. Conforme lee esta lista, quizá encuentre ejemplos de pólizas que ha comprado y piensa que se pagan por sí solas. Puedo escucharlo decir "¡Pero si yo recibí dinero de la póliza que me está diciendo que no compre! Claro, recibir un "reembolso" por la molestia de que algo no funcione es reconfortante. Pero piense en esas pólizas que compró o que comprará a lo largo de su vida. Al final usted no será quien salga ganando —¡si fuera así, las compañías de seguros perderían dinero! Estas pólizas no valen la pena en relación al diminuto beneficio potencial. En promedio, las aseguradoras sólo pagan 60 centavos en beneficios por cada dólar que cobran. Varias de las siguientes pólizas pagan todavía menos —cerca de 20 centavos en beneficios (reclamaciones) por cada dólar de prima de seguro gastado:

- **Planes de reparaciones y garantía prolongada:** ¿No es irónico que después de que el vendedor lo convence de comprar una televisión, computadora o auto —en parte diciéndolo lo confiable que es el producto— trate de convencerlo de gastar más dinero para asegurarse contra fallas en el artículo? Si el producto es tan bueno, ¿para qué necesita ese seguro?

  La garantía prolongada y los planes de reparaciones son pólizas de seguros caras e innecesarias. La garantía de los fabricantes del producto normalmente cubre cualquier problema que se presente en los tres primeros meses y hasta un año. Después, pagar por la reparación con dinero de su propio bolsillo no será una catástrofe financiera. Los fabricantes respetables con frecuencia arreglan los problemas o reemplazan el producto sin costo extra después de que la garantía ha expirado (dentro de un período de tiempo razonable).

- **Planes de garantía inmobiliaria:** Si su corredor de bienes raíces o el vendedor de una casa quiere pagar por el costo de un plan de garantía inmobiliaria, rechazarlo sería descortés. (Como mi abuela decía, a caballo regalado no se le ve el colmillo.) Pero no compre este tipo de plan para usted. Además de requerir un tipo de cuota (cerca de US$50 dólares), si necesita que un contratista vaya a revisar un problema, el plan de garantía inmobiliaria limita la cantidad que paga por los problemas.

  Aprovecha mejor su dinero si contrata a un inspector competente para encontrar los problemas y arreglarlos *antes* de comprar la casa. Si va a comprar una casa, ya se sabe que va a gastar dinero en reparaciones y mantenimiento; no tire el dinero comprando un seguro para dichos gastos.

- **Seguro dental:** Si la compañía para la que trabaja le paga un seguro dental, aprovéchelo. Pero no pague esta cobertura por su cuenta. Este seguro normalmente cubre unas cuantas limpiezas de dientes al año y limita los pagos por trabajos más caros.

- **Pólizas de crédito de vida y de incapacidad:** Las *pólizas de crédito de vida* pagan un pequeño beneficio si muere con un préstamo no saldado. Las *pólizas de crédito de incapacidad* pagan un ingreso mensual pequeño en el caso de incapacidad. Los bancos y sus divisiones de tarjetas de crédito con frecuencia venden estas pólizas. Algunas compañías venden seguros para saldar la deuda en su tarjeta de crédito en caso de muerte o incapacidad.

  El costo de estos seguros parece bajo, pero eso es porque los beneficios potenciales también son relativamente pequeños. De hecho, dado el pequeño seguro que está comprando, estas pólizas son normalmente muy caras. Si necesita un seguro de vida o de incapacidad, cómprelo. Pero consiga suficiente cobertura, y adquiéralo en una póliza rentable, por separado (vea el Capítulo 16 para más detalles).

  CONSEJO

  Si su salud no es buena y puede comprar estos seguros sin una valoración médica, usted sería la excepción a la regla de "no lo compre". En este caso, estas pólizas quizá sean las únicas a las que tenga acceso —otra razón por la que estas pólizas son caras. Si goza de buena salud, está pagando por las personas enfermas que pueden enlistarse sin un examen médico y que sin duda presentan más reclamaciones.

- **Seguro de hospitalización diaria:** Las pólizas de seguro de hospitalización que pagan un cierto monto al día, como US$100 dólares, se aprovechan del miedo de la gente de acabar con cuentas altas en el hospital. El cuidado de la salud es caro —no existe duda de eso.

  Pero lo que en realidad necesita es una póliza completa (cobertura médica vital) de seguro médico. ¡Un día en el hospital puede llevar a miles, incluso cientos de miles, de dólares en cargos, por lo que una

póliza de US$100 dólares al día cubriría menos de un día de 24 horas! Las pólizas diarias de hospitalización no cubren los enormes gastos. ¡Si no tiene una póliza médica completa, asegúrese de conseguirla (consulte el Capítulo 16)!

- **Seguro para paquetes en el correo:** Usted compra un regalo de US$40 dólares para un amigo, y cuando llega al correo para enviarlo, el atento dependiente le pregunta si quiere asegurarlo. Por unos cuántos dólares usted piensa, "¿Por qué no?" El Servicio Postal de los Estados Unidos puede tener una mala reputación por varias razones, pero es muy raro que algo se pierda o se dañe. Gaste su dinero en algo más —o mejor aún, inviértalo.
- **Seguro para lentes de contacto:** Las cosas que la gente inventa en este país para tirar el dinero me sorprenden. ¡En realidad no existe un seguro para lentes de contacto! El dinero se destina a reemplazarlos si los pierde o los daña. Los lentes son baratos. No desperdicie su dinero en este tipo de seguro.
- **Pequeñas cláusulas adicionales:** Varias pólizas que vale la pena comprar, como los seguros automovilísticos y de incapacidad, pueden tener todo tipo de cláusulas adicionales. Estas *cláusulas* son adornos que a los agentes de seguros y a las aseguradoras les gusta vender debido al alto margen de ganancias que les proporcionan. Por ejemplo, en las pólizas automovilísticas, puede comprar una cláusula adicional por unos cuantos dólares al año que le paga US$25 dólares cada vez necesita remolcar su auto. Esto no lo va a dejar en la ruina, así que no vale la pena comprar esta cláusula.

  Igualmente, las pequeñas pólizas de seguros que se venden como adiciones de las pólizas de seguros más grandes, con frecuencia son innecesarias y demasiado caras. Por ejemplo, puede comprar algunas pólizas de seguro de incapacidad con la adición de una pequeña cantidad de seguro de vida. Si necesita un seguro de vida, es menos caro comprar una cantidad suficiente en una póliza aparte.

Ley 11: Compre cobertura amplia

Comprar cobertura que es demasiado limitada es otro error importante que cometen las personas cuando compran seguros. Dichas pólizas con frecuencia parecen formas baratas de calmar sus miedos. Por ejemplo, en lugar de comprar un seguro de vida, algunas personas compran un seguro de viaje en el kiosco de autoservicio del aeropuerto. Parecen preocuparse más sobre su mortalidad cuando se suben a un avión que cuando viajan en auto. Si mueren en el vuelo, sus beneficiarios reciben dinero. Pero si murieran al día siguiente en un accidente automovilístico o contrajeran una enfermedad —lo que estadísticamente es más probable a

que se caiga un avión— los beneficiarios no reciben nada del seguro de viaje. Compre un seguro de vida (con cobertura amplia para proteger financieramente a sus seres queridos en caso de que muera, sin importar cómo), no uno de viaje (cobertura limitada).

INVESTIGUE

Examinando las teorías erróneas sobre riesgos

¿Qué tan alto cree que sea el riesgo que corre de morir anticipadamente si es expuesto a desechos tóxicos o pesticidas, o si vive en una zona peligrosa con un alto índice de criminalidad? Bueno, en realidad, estos riesgos son muy bajos cuando se comparan con aquellos a los que se somete cuando maneja o cuando enciende otro cigarro.

El reportero de la cadena de televisión ABC, John Stossel amablemente compartió conmigo los resultados de un estudio que él físico Bernard Cohen realizó para él. En el estudio, Cohen comparó diferentes riesgos. El estudio de Cohen mostró que los comportamientos más riesgosos son fumar y manejar. Fumar arrebata, en promedio, siete años de la vida de una persona, mientras que al manejar un auto se pierde un poco más de medio año de vida, en promedio. Los desperdicios tóxicos roban un promedio de una semana de vida a un estadounidense.

Desafortunadamente, uno no puede comprar una póliza formal de seguro para protegerse contra todos los grandes peligros y riesgos de la vida. Pero eso no significa que tiene que enfrentarse a estos peligros como una víctima indefensa; cambios simples en el comportamiento pueden ayudarlo a mejorar su seguridad.

Los hábitos personales de salud son un buen ejemplo de los tipos de comportamientos que puede cambiar. Si tiene exceso de peso y consume alimentos no saludables, altamente procesados, toma alcohol en exceso, y no hace ejercicio, está buscándose problemas, en especial durante la segunda mitad de la vida. Mantener estos hábitos incrementa el riesgo de enfermedades del corazón y cáncer.

¿Esto significa que debemos comer zanahorias, queso de soya y huevos de granja; mantenernos alejados de los autos; y dejar de preocuparnos por los desperdicios tóxicos? No. Pero debemos darnos cuenta de las consecuencias de nuestros comportamientos antes de adoptarlos y minimizar los riesgos según el caso.

Puede comprar todos los tipos de seguros tradicionales que recomiendo en este libro y aún no estar bien protegido por la simple razón de que está pasando por alto riesgos contra los que no puede asegurarse. Sin embargo, no poder comprar un seguro formal para protegerse contra algunos peligros no significa que no puede reducir dramáticamente quedar expuesto a estos riesgos si modifica su comportamiento. Por ejemplo, no puede comprar una póliza de seguro automovilístico que proteja su seguridad personal contra los conductores en estado de ebriedad, que son responsables de cerca de 17.000 muertes al año en los Estados Unidos. Sin embargo, puede elegir conducir un auto seguro, practicar buenos hábitos de manejo, y salir lo menos posible a altas horas de la noche y en días de fiestas importantes cuando se bebe más (como Año Nuevo, el 4 de julio y demás).

El equivalente médico del seguro de viaje es el seguro contra el cáncer. Es fácil atrapar en este tipo de seguro limitado a las personas mayores, que tienen miedo de perder los ahorros de toda su vida en una larga batalla contra esta terrible enfermedad. Si le da cáncer, este tipo de seguro se encarga de las cuentas. ¿Pero qué pasa si se enferma del corazón, le da diabetes, o alguna otra enfermedad? El seguro contra cáncer no va a cubrir estos costos. Compre cobertura médica mayor, no uno contra cáncer.

Reconozca sus miedos

Nuestros miedos, como enfermarnos de cáncer, son naturales e inevitables. Aunque no tengamos control sobre las emociones que provocan nuestros miedos, con frecuencia debemos ignorar estas emociones para tomar decisiones racionales sobre seguros. Es decir, está bien si las rodillas le tiemblan y las manos le sudan cuando se sube a un avión, pero permitir que el miedo que tiene de volar le provoque tomar una mala decisión en cuanto a los seguros no es correcto, en especial cuando esas decisiones afectan la seguridad financiera de sus seres queridos.

Estar preparado para los desastres naturales —seguros y otros

En los siguientes capítulos, en los que hablo sobre los tipos específicos de seguros como el de incapacidad y el de casa habitación, enfatizo el hecho de que, como se dará cuenta, es casi imposible comprar cobertura amplia. Por ejemplo, cuando compra cobertura de seguro de casa habitación, las pérdidas por inundaciones y terremotos no están incluidas. Puede conseguir esta cobertura en pólizas aparte, lo que debe hacer si vive en un área sujeta a estos riesgos (más sobre este riesgo en particular en el Capítulo 17). Mucha gente no comprende estos riesgos, y es molesto y preocupante que la industria de seguros no haga más por educar a los consumidores sobre estas lagunas en sus pólizas.

Además de llenar estos vacíos, también debe pensar y prepararse para los problemas no financieros que inevitablemente surgen en una catástrofe. Por ejemplo, asegúrese que tenga

- Un lugar de reunión para usted y sus seres queridos si llegan a separarse durante un desastre
- Un plan de escape en caso de que la zona en donde vive sufra una inundación o cualquier otro desastre natural (tornado, huracán, terremoto, incendio o derrumbe de tierra)
- Pasos a seguir para hacer que su casa sea más segura en caso de un terremoto o incendio (por ejemplo, asegurar las repisas y los objetos pesados para que no se caigan o se volteen, e instalar detectores de humo y extintores de incendio)
- Un plan para decidir que hacer en cuanto a alimentos, ropa y refugio en caso de que la casa quede inhabitable

Esa es la idea. Aunque no hay forma de predecir lo que va a pasar y cuándo, puede informarse sobre los riesgos en su área. Además de comprar la cobertura más amplia posible, también debe tener planes de contingencia en caso de desastre.

Ley 111: Compare y compre sin intermediarios

Ya sea que quiera comprar cobertura automovilística, de casa habitación, de vida, de incapacidad o de otro tipo, las tarifas de algunas compañías son del doble o del triple de lo que cobran otras por la misma cobertura. Sin embargo, las aseguradoras que cobran tarifas altas quizá no sean tan buenas cuando se trata de pagar reclamaciones. Incluso puede terminar con lo peor de ambos mundos —precios altos *y* mal servicio.

La mayor parte de los seguros los venden agentes y corredores que ganan comisiones en base a lo que venden. Las comisiones, por supuesto, pueden provocar que las recomendaciones de compra sean tendenciosas.

No es de sorprender, que las pólizas que pagan las comisiones más altas a los agentes sean las más caras. De hecho, las compañías de seguros compiten por su atención ofreciéndoles comisiones altas. Cuando hojeo revistas y otras publicaciones dirigidas a los agentes de seguros, con frecuencia veo anuncios en que el texto más grande es el porcentaje de comisión que se ofrece a los agentes que venden los productos del anunciante.

Además de sentir atracción por las pólizas que pagan comisiones más altas, los agentes también se enganchan, hablando en términos financieros, a las compañías cuyas pólizas venden con más frecuencia. Después de que un agente vende un número determinado de pólizas de seguro de una compañía, se le recompensa con comisiones de porcentajes más altos (y otros beneficios) en cualquier venta futura. Igual que las líneas aéreas sobornan a los viajeros frecuentes con bonos de millas, las aseguradoras lo hacen con comisiones más altas y premios como viajes y artículos caros.

Comparar precios es un reto no sólo porque la mayoría de los seguros los venden agentes que trabajan por comisión, sino porque las aseguradoras determinan sus tarifas de formas misteriosas. Cada compañía tiene una forma diferente de analizar el riesgo que corre cada individuo; una compañía puede ofrecerle tarifas bajas a una persona, pero no a otra, y viceversa.

Elija aseguradoras financieramente estables

Además del precio de la póliza y la reputación e historial de una aseguradora en cuanto al pago de reclamaciones, es importante considerar el estado financiero de la misma cuando se elije una compañía. Si usted paga religiosamente sus primas año tras año, estaría muy molesto si la aseguradora quebrara justo antes de que usted presentara una reclamación.

Las compañías de seguros pueden cerrar igual que cualquier otra compañía, y docenas al año lo hacen. Varias organizaciones evalúan y califican, mediante letras, la viabilidad y estabilidad financiera de las compañías de seguros. Las agencias de clasificación más importantes incluyen A. M. Best, Fitch, Moody's, Standard & Poor's y Weiss.

El sistema de calificación, mediante letras, de las agencias funciona igual que el de una preparatoria: A es mejor que B o C. Cada compañía utiliza una escala diferente. Algunas compañías tiene AAA como la calificación más alta, y la siguen AA, A, BBB, BB, y así sucesivamente. Así como algunos maestros son menos estrictos al calificar, algunas compañías como A.M. Best, tienen fama de dar más calificaciones altas. Otras, como Weiss, son más estrictas. Sin embargo, a diferencia del colegio, uno debe escoger a los críticos más difíciles cuando se trata de colocar el dinero y la seguridad futura.

Así como es una buena idea buscar más de una opinión médica, conseguir dos o tres clasificaciones financieras le dará un mayor sentido de seguridad al elegir una aseguradora. Quédese con las compañías que se encuentran en los dos mejores —o a lo mucho, en los tres mejores— niveles de las escalas de clasificación.

Puede obtener información actual de clasificación de compañías de seguros, sin costo, pidiendo a su agente una lista de las clasificaciones más recientes. Si está interesado en comprar una póliza sin la intervención de un agente, solicite estas clasificaciones a la misma aseguradora.

Aunque el estado financiero de una compañía de seguros es importante, no es tan crucial como lo hacen parecer algunas aseguradoras (con frecuencia aquellas cuyas calificaciones son más altas) y agentes. Así como algunos bancos débiles financieramente son absorbidos por otros más fuertes, y vuelven a ser viables, las aseguradoras con frecuencia siguen el mismo camino bajo la dirección de reguladores estatales de seguros.

Normalmente, aunque la compañía de seguros quiebre, el pago de las reclamaciones continúa. La gente con dinero invertido en seguros de vida o anualidades en la compañía en quiebra, es quien con frecuencia pierde. Incluso en esos casos, en general recuperan de 80 a 90 centavos de dólar del valor de su cuenta con la aseguradora, pero pasan años antes de que lo recuperen.

A pesar de los obstáculos, existen varias estrategias para conseguir pólizas de buena calidad a bajo costo. Las siguientes secciones le presentan formas inteligentes de comprar seguros. (Los Capítulos 16 y 17 le recomiendan cómo y dónde conseguir los mejores precios en tipos específicos de pólizas.)

Planes para compañías y otros planes de grupo

Cuando se compra un seguro como parte de un grupo grande, generalmente se consigue un precio más bajo debido al poder de compra del grupo. La mayoría de las pólizas de gastos médicos y de incapacidad a las que tiene acceso a través de la compañía en la que trabaja son menos costosas que la cobertura equivalente que puede comprar por su cuenta.

De igual forma, varias profesiones tienen asociaciones profesionales a través de las cuales se pueden conseguir pólizas a precios menores. No todas las asociaciones ofrecen buenos precios en los seguros —compare las características de la póliza y los costos con otras opciones.

Los seguros de vida son la excepción a la regla que dice que las pólizas de grupo ofrecen un mejor precio que las individuales. Los planes de grupo de seguros de vida normalmente no son más baratos que las mejores pólizas de seguros de vida que puede comprar de manera individual. Sin embargo, las pólizas de grupo tienen el atractivo de la conveniencia (es más fácil afiliarse y se evita tener que escuchar los discursos de ventas de los vendedores de seguros). Las pólizas de seguros de grupo de gastos médicos que le permiten afiliarse sin un examen médico probablemente van a ser más caras, ya que estos planes atraen a más personas con problemas de salud que no pueden conseguir cobertura por su cuenta. Si su salud es buena, en definitiva debe buscar un mejor precio para este tipo de seguro (consulte el Capítulo 16 para saber cómo).

Los agentes de seguros que quieren venderle una póliza individual pueden presentarle 101 razones por las que comprar a través de ellos es mejor que hacerlo a través de la compañía para la que trabaja o cualquier otro grupo. En la mayoría de los casos, los argumentos de los agentes para que les compre una póliza individual incluyen muchas exageraciones que los benefician. Hay ocasiones en que le mienten totalmente (lo que es difícil de detectar si no conoce de seguros).

Una razón válida que los agentes sacan a relucir es que si deja su trabajo, pierde la cobertura de grupo. Algunas veces esto puede ser verdad. Por ejemplo, si sabe que va a dejar su empleo para trabajar por cuenta propia, antes de hacerlo, tiene lógica garantizar una póliza individual de incapacidad. Sin embargo, la aseguradora de gastos médicos de la compañía quizá le permita comprar una póliza individual cuando se vaya.

En el siguiente capítulo, explico lo que necesita en las pólizas que busca para que pueda determinar si un plan de grupo cumple con sus necesidades. En la mayoría de los casos, en especial a través de una compañía, los planes de grupo ofrecen buenos beneficios. Siempre y cuando la póliza de grupo sea más barata que una individual comparable, en términos generales, ahorrará dinero si la compra mediante el plan de grupo.

La verdad sobre las comisiones

Ninguno de los documentos o materiales que recibe cuando compra un seguro revela la comisión que se recibe un agente. La única manera de saber cuál es la comisión y cómo se compara con otras pólizas es preguntar al agente. No tiene nada de malo o de grosero preguntarle. Después de todo, se trata de su dinero. Usted necesita saber si una póliza en particular está recibiendo más promoción porque la comisión de ésta es más alta.

Con frecuencia las comisiones se pagan como un porcentaje de la prima del primer año de la póliza de seguro. (Muchas pólizas pagan comisiones más pequeñas en las primas de los años subsecuentes.) Por ejemplo, con las pólizas de seguros de vida e incapacidad, no es inusual una comisión del 50 por ciento en la prima del primer año. Con las pólizas de seguro de vida que tienen un valor en efectivo, es posible que las comisiones sean del 80 al 100 por ciento de la prima del primer año. Las comisiones en seguros de gastos médicos son menores, pero no tan bajas como las de los seguros automovilísticos y de casa.

Seguros sin comisiones de venta

Comprar directamente del creciente número de compañías que están vendiendo sus pólizas al público sin el agente de seguros o su comisión, es la mejor opción para conseguir un buen precio. Igual que puede comprar un fondo sin gastos administrativos directamente de una compañía de inversión sin tener que pagar comisiones de ventas (vea el Capítulo 10), también puede comprar un seguro sin gastos administrativos. Asegúrese de leer los Capítulos 16 y 17 para más detalles sobre cómo comprar seguros directamente de las aseguradoras.

Las *anualidades*, productos de inversión/seguros que tradicionalmente venden los agentes de seguros, ahora también están disponibles al consumidor de manera directa sin comisión. Simplemente póngase en contacto con algunas de las compañías líderes de fondos mutuos sin gastos administrativos como Vanguard o T. Rowe Price (vea el Capítulo 11).

Cómo Manejar Los Problemas de Seguros

Cuando busca un seguro o tiene pólizas de seguros, tarde o temprano tendrá que enfrentarse a un obstáculo. Aunque los problemas de seguros pueden ser de los más frustrantes en la vida, en las siguientes secciones explico cómo sortear exitosamente los más comunes.

Qué hacer cuando le niegan cobertura

Igual que pueden rechazarlo cuando solicita un préstamo, lo mismo puede suceder con un seguro. En el caso de los seguros de gastos médicos, de vida o de incapacidad, una compañía puede rechazarlo si tiene problemas de salud (una condición preexistente) y por lo tanto es más propenso a presentar una reclamación. Cuando se trata de asegurar bienes como una casa, puede tener problemas para asegurarla si se considera que se encuentra en una zona de alto riesgo.

CONSEJO

Estas son algunas estrategias que puede usar si le niegan cobertura:

- **Pregunte a la aseguradora por qué se la negaron.** Quizá la compañía cometió un error o malinterpretó alguna información en su solicitud. Si se le niega cobertura a causa de una condición médica, averigüe la información que tiene la compañía sobre usted y determine si es fidedigna.
- **Solicite una copia de su expediente de información médica.** Igual que existe un expediente de su reporte de crédito que detalla el uso (o uso inadecuado) de su crédito, también existe un reporte de información médica sobre usted. Una vez al año, puede solicitar una copia gratis de este expediente (que normalmente sólo enfatiza los problemas más importantes de los últimos siete años, no su historial médico completo) llame al 866-692-6901 o visite la página de Internet `www.mib.com` (teclee la liga, en la página principal, con el sitio del consumidor).
- **Busque otras compañías.** Sólo porque una compañía le niega cobertura, eso no significa que todas las otras lo harán. Algunas aseguradoras entienden mejor ciertas condiciones médicas y se sienten más cómodas aceptando solicitudes con estas condiciones. Sin embargo, la mayoría, cobran tarifas más altas a personas con historiales médicos imperfectos, que a quienes sus historiales son inmaculados, pero las penalizaciones de algunas son menores que las de otras. Un agente que vende pólizas de distintas aseguradoras, conocido como *agente independiente*, puede ser útil, porque hace comparaciones entre las diferentes compañías.
- **Infórmese sobre los fondos comunes estatales para personas de alto riesgo.** Varios estados actúan como aseguradoras de último recurso y proveen seguros a aquellas personas que no pueden conseguirlo en las compañías de seguros. La cobertura de fondos comunes estatales para personas de alto riesgo con frecuencia es muy básica, pero es algo si se compara a no tener seguro alguno. El sitio de Internet del Health Insurance Resource Center ofrece un enlace con todos los (30+) sitios de Internet de los fondos comunes estatales para personas de alto

riesgo www.healthinsurance.org/riskpoolinfo. Por otro lado, puede verificar con el departamento estatal de seguros de su localidad (consulte en la sección de "Gobierno" del directorio telefónico blanco) los fondos comunes para personas de alto riesgo que se ofrecen para otros tipos de seguros, como cobertura para propiedades.

- **Verifique la disponibilidad de cobertura antes de comprar.** Si está considerando comprar una casa, por ejemplo, y no puede conseguir cobertura, las compañías de seguros están tratando de decirle algo. Su mensaje es "Pensamos que la propiedad tiene un riesgo tan algo que no estamos dispuestos a asegurarla incluso si paga una prima alta".

Cómo obtener lo que le corresponde cuando presenta una reclamación

Cuando sufre una pérdida y presenta una reclamación, quizá espera que la compañía la pague de manera rápida y gustosa. Lo que es una expectativa razonable dado todo lo que pagó en cobertura y todo lo que tuvo que hacer, en un principio, para que lo aprobaran.

Sin embargo, las compañías de seguros pueden negarse a pagar lo que usted cree que le deben por varias razones. En algunos casos, su reclamación puede que no esté cubierta según los términos de la póliza. Como mínimo, las aseguradoras quieren documentos y pruebas de su pérdida. Otras personas que han estado en su lugar antes que usted, han hecho trampa, por lo que a las aseguradoras no les basta sólo su palabra, sin importar lo honesto y ético que sea.

Algunas aseguradoras perciben el pago de reclamaciones como una situación adversa y toman la actitud de hacer difícil la negociación. Es un error pensar que todas las compañías de seguros van a pagarle un monto justo y razonable incluso si no se deja escuchar.

Los consejos que propongo en esta sección pueden ayudarlo a asegurar que reciba lo que le corresponde según la póliza.

Documente los activos y su situación

Cuando está en el proceso de asegurar activos, como su casa y su contenido, es útil llevar un registro de lo que posee en caso de que tenga que presentar una reclamación. La mejor defensa es una buena ofensa. Si tiene un registro de las cosas de valor y puede documentar su costo, entonces no tendrá problemas.

Cuando las aseguradoras (y el gobierno) se mueven lentamente

En el 2005, cuando dos huracanes causaron daños y pérdidas sin precedentes en la costa del Golfo, recibí muchas reclamaciones de personas que vivían en esa región. La siguiente es una típica nota de una familia de Nueva Orleáns en diciembre del 2005, más de tres meses después del huracán Katrina:

"Tuvimos daños considerables en nuestra casa en Nueva Orleáns debido al huracán Katrina. El 29 de agosto el techo se daño, y el 31 de diciembre hubo tres pies de agua. Nuestro seguro contra inundaciones es a través de una aseguradora que actúa como agente para el programa FEMA (Agencia Federal para El Manejo de Emergencias). El ajustador todavía no entrega todos los papeles necesarios para nuestra reclamación. La compañía de seguros de nuestra casa no hizo arreglos para remover y disponer de las tejas de asbesto, y hasta el momento sólo hemos recibido US$2.000 dólares para gastos diarios de los US$21.000 que nos deben. Acabamos de recibir un primer pago parcial (US$4.000 dólares, de los US$160.000) del seguro contra inundaciones, pero lo hicieron a favor de la compañía hipotecaria equivocada, así que tuvimos que devolverlo. Sabemos que sólo la gente que está con State Farm Insurance ha recibido cheques.

"Es de sorprenderse la forma en que todo se ha demorado. En todos los periódicos hay artículos sobre las demoras de algunos pagos de seguros contra inundaciones que se adeudan a FEMA que no tienen los fondos suficientes. No hay duda de que las aseguradoras están abrumadas, pero, ¿por qué se están llevando tanto tiempo? Llamé al departamento de seguros de Luisiana y me dijeron que las aseguradoras normalmente tienen 30 días para responder a las reclamaciones, según el departamento de seguros (quien dijo que pueden tener hasta 45 días en este caso). Han pasado más de 60 días desde que el ajustador vino a nuestra casa".

Historias como éstas me decepcionan y me provocan enojo. Simplemente no existe excusa alguna para que las aseguradoras grandes que se dedican a dar protección contra estos acontecimientos, no cuenten con los recursos suficientes para hacer los pagos a tiempo. El hecho de que no lo hicieran por las víctimas de la costa del Golfo es aún más reprensible, dada la cantidad de problemas en esa área. Además de las pérdidas de casas, mucha gente también perdió su trabajo y apenas pueden subsistir sin dinero. Las compañías aseguradoras que emitieron pólizas contra inundación, para las que FEMA no tuvo dinero temporalmente, deberían de pagar a los titulares. Aunque los responsables de FEMA y del gobierno federal deberían de ser sancionados por permitir que las cuentas de FEMA se vaciaran, las aseguradoras preocupadas por dar servicio a sus clientes deberían actuar y adelantar el dinero que saben pronto les será reembolsado por FEMA.

En situaciones como ésta, si ha hecho todo lo que debe y sigue sin poder progresar con el ajustador del seguro, pida hablar con los supervisores y gerentes. Si está teniendo problemas para conseguir un arreglo justo y oportuno de la aseguradora, intente contactar al departamento estatal de seguros de su localidad. La persona que me escribió era de Luisiana, en donde el departamento estatal de seguros recibió más de 1.600 quejas en relación con el huracán en los tres primeros meses posteriores a Katrina. Para mi sorpresa, el Director de Información Pública del departamento me dijo que a la fecha no se ha multado o sancionado a ninguna compañía aseguradora por demorar los pagos. ¡Con razón estas compañías no hacían nada!

Un video es el registro más eficiente para documentar sus activos, pero una lista detallada por escrito, también funciona. Sólo recuerde mantener este registro en algún lugar fuera de su casa —¡si ésta se incendia, también perderá los documentos!

Si lo asaltan o es víctima de un accidente, consiga nombres, direcciones y números telefónicos de los testigos. Tome fotografías de los daños y solicite presupuestos del costo de las reparaciones o lo que tenga que reemplazar de lo que se haya perdido o dañado. Levante actas en la policía cuando sea necesario, con el propósito de proporcionar una mejor información con la reclamación del seguro.

Prepare su caso

Presentar una reclamación debe tomarse de igual manera como si se preparara para un juicio o una auditoría del IRS. Cualquier información que presente de manera verbal o escrita puede y será usada en su contra para negar su reclamación. Primero, debe de entender si su póliza cubre la reclamación (por eso siempre ayuda conseguir la cobertura más amplia). Desafortunadamente, la única manera de saber si una póliza cubre la reclamación es leerla. Las pólizas son difíciles de leer porque utilizan términos legales complicados.

CONSEJO

Una posible alternativa para no leer la póliza es llamar al departamento de reclamaciones, *sin* proporcionar su nombre (y bloquee el identificador de llamadas de su teléfono si llama desde su casa), pregunte a un representante si una pérdida en particular (como la que acaba de experimentar) está cubierta por esa póliza. No tiene que mentirle a la compañía, pero no tiene porqué revelar al representante quién es, ni tampoco que está a punto de presentar una reclamación. Esta llamada tiene el propósito de conocer lo que cubre su póliza. Sin embargo, algunas compañías no están dispuestas a proporcionar información detallada a menos que se cite un caso específico.

Después de iniciar el proceso de la reclamación, lleve un registro de todas las conversaciones y copias de todos los documentos que entregó al departamento de reclamaciones de la aseguradora. Si se presentan problemas en el camino, estas “pruebas” lo pueden sacar del apuro.

Cuando se trata de daños a la propiedad, debe conseguir por lo menos un par de presupuestos de contratistas con una buena reputación. Demuestre a la compañía de seguros que está tratando de conseguir el precio más bajo, pero no acceda a usar un contratista barato sin saber si puede realizar un trabajo de calidad.

Presente su reclamación como si estuviera negociando

Para obtener lo que le deben en una reclamación de seguros, trátelas como lo que son —una negociación en la que con frecuencia no hay cooperación. Y entre más grande sea la reclamación, más se comportará la aseguradora como su adversario.

Hace algunos años, cuando presenté una reclamación de seguro de casa después de que una tormenta con fuertes vientos dañó considerablemente la cerca del patio trasero de mi casa, recibí la visita, entre semana, de una ajustadora energética y sonriente. Cuando entró al patio y comenzó a evaluar el daño, su actitud cambió de manera dramática. Adoptó una actitud bélica, no muy dispuesta a negociar, parecida a la que presencié la última vez que trabajé en unas negociaciones laborales administrativas en mis días como consultor.

La ajustadora estaba de pie en el pórtico trasero, a una distancia considerable de las cercas derribadas por el viento y aplastadas por dos grandes árboles, y dijo que mi aseguradora prefería reparar las cercas dañadas más que reemplazarlas. “Con su deducible de US$1.000 dólares, dudo que valga la pena presentar una reclamación”, me dijo.

Se podían colocar dos nuevos postes en concreto para la cerca que se había caído, explicó. Como por razones de seguridad, habíamos comenzado a limpiar algunos de los daños, le mostré algunas fotografías de cómo había quedado el patio justo después de la tormenta; se negó a llevárselas. Tomó algunas medidas y dijo que nos enviaría el cheque por el pago de beneficios en unos cuantos días. El cheque que nos mandó por fax era de US$1.119 —ni siquiera alrededor de lo que me costó reparar el daño.

Sea persistente

Cuando acepta la primera oferta de una compañía de seguros y no pelea por lo que le corresponde, puede ser que esté dejando mucho dinero sobre la mesa. Para abreviar el relato de mi cerca, después de *cinco* rondas de negociaciones con los ajustadores, supervisores y finalmente gerentes, me pagaron el dinero para reemplazar las cercas y reparar gran parte de los daños. Aunque todos los contratistas con los que hablé recomendaron que el trabajo se hiciera de esta manera, la ajustadora de seguros desacreditó sus recomendaciones diciendo, “Los contratistas tratan de subir el precio y recomiendan el trabajo en cuanto saben que una aseguradora está involucrada”.

El pago final total de beneficios fue de US$4.888 dólares, US$3.700 dólares más de la oferta inicial de la aseguradora. Curiosamente, mi aseguradora cambió su opinión de reparar la cerca cuando los presupuestos de los contratistas superaron el costo de instalar una nueva.

Me decepcionó el comportamiento de esa compañía de seguros. Por conversaciones con otras personas, sé que no es raro que la compañía de seguros de mi casa adopte esta actitud adversaria, en especial cuando las reclamaciones son grandes. ¡Y pensar que esta aseguradora, en un tiempo, tenía uno de los mejores historiales para pagar reclamaciones!

Busque refuerzos

Si está haciendo lo indicado y no llega a un acuerdo con el ajustador de seguros, pida hablar con los supervisores y gerentes. Esta es la estrategia que usé para conseguir los US$3.700 dólares adicionales para reestablecer las cosas a como estaban antes de la tormenta.

El agente que le vendió la póliza puede ayudarlo a preparar y presentar la reclamación. Un buen agente lo ayudará a incrementar sus oportunidades de que le paguen —y de que lo hagan pronto. Si tiene problemas con la reclamación de una póliza que obtuvo a través de la compañía para la que trabaja, u otro grupo, hable con el departamento de prestaciones o con la persona responsable de interactuar con la aseguradora. Estas personas tienen mucha influencia, porque el agente y/o la aseguradora no quieren perder toda la cuenta.

Si tiene problemas para llegar a un arreglo justo de la aseguradora por una póliza que compró por su cuenta, trate de ponerse en contacto con el departamento estatal de seguros. Encontrará el teléfono en el libro blanco del directorio telefónico en la sección de “Gobierno” o en su póliza de seguro, o puede buscar en la lista del sitio de Internet del National Association of Insurance Commissioners `www.naic.org` (en donde encontrará la opción “Link to Department of Insurance Web sites”).

Otra opción es contratar a un ajustador público quien, por un porcentaje del pago (normalmente del 5 al 10 por ciento), negociará, en su nombre, con las aseguradoras.

Cuando todo lo demás falla y tiene una reclamación importante en juego, trate de contactar a un abogado que se especialice en asuntos de seguros. Puede encontrar a estos especialistas en el directorio telefónico, en la sección de “Abogados —Legislación de Seguros”. Prepárese para pagar US$100 dólares o más la hora. Busque a un abogado que esté dispuesto a negociar en su nombre, lo ayude a redactar cartas, y lleve a cabo otras funciones necesarias, en base a horas de trabajo, sin presentar una demanda. El departamento de seguros de su localidad, el colegio local de abogados, u otros profesionales financieros, legales o administrativos también pueden referirlo con alguien.

Capítulo 16

Seguros para Usted: Vida, Incapacidad y Médico

En Este Capítulo

- Estudie los seguros de vida
- Conozca los seguros de incapacidad
- Elija el mejor seguro de gastos médicos
- Considere una forma de seguro personal que con frecuencia se pasa por alto

Durante sus años laborales, si multiplica su ingreso anual promedio por el número de años que planea continuar trabajando, le da como resultado una cifra bastante grande. Ese monto en dólares equivale a lo que probablemente es su recurso más preciado —su capacidad para percibir un ingreso. Necesita proteger este recurso comprando un seguro para *usted*.

Este capítulo explica todos los detalles de comprar un seguro para proteger sus ingresos: seguro de vida en caso de muerte y seguro de incapacidad en caso de un accidente o una condición médica severa que le impida trabajar. Le digo qué cobertura debe tener, en dónde encontrarla y qué evitar.

Además de proteger sus ingresos, también necesita asegurase contra gastos financieramente catastróficos. No me refiero al saldo de diciembre de la tarjeta de crédito —ahí sí está solo. Hablo del tipo de cuentas que se derivan de una cirugía importante y una estancia de varios días en el hospital. Los gastos médicos de hoy en día pueden hacer que hasta el día de compras más indulgente parezca una nada si los compara. Para protegerse contra cuentas médicas potencialmente astronómicas, también tendrá que tener un seguro integral de gastos médicos.

Proteja a Sus Seres Queridos: Seguro de Vida

Generalmente, sólo necesita un seguro de vida cuando otros dependen de sus ingresos. Los siguientes tipos de personas no necesitan un seguro de vida para proteger lo que ganan.

- Solteros sin hijos
- Parejas que trabajan, capaces de conservar un estilo de vida aceptable si uno de los dos faltara
- Personas ricas independientes que no necesitan trabajar
- Personas retiradas que viven de los ahorros de su jubilación
- Menores de edad (¿depende financieramente de sus hijos?)

Si hay personas que dependen parcial o totalmente de su sueldo (normalmente un conyugue/o un menor), debe comprar un seguro de vida, en especial si tiene obligaciones financieras importantes como una hipoteca o hijos a quienes criar. Quizá también quiera considerar un seguro de vida, si un familiar depende o posiblemente vaya a depender en un futuro de sus ingresos.

Determine qué tan grande tiene que ser el seguro de vida que compre

Determinar qué tan grande tiene que ser el seguro de vida que compre es una decisión tan subjetiva como cuantitativa. He visto algunas hojas de cálculo que son increíblemente largas y tediosas (algunas son peores que las declaraciones de impuestos). No hay necesidad de tanta complicación. Si se parece a mí, los ojos se le nublan si tiene que completar más de 20 renglones de cálculos. Decidir el tamaño del seguro de vida no tiene que ser muy rebuscado.

El objetivo principal del seguro de vida es proveer un pago único para reemplazar los ingresos de la persona fallecida. Necesita preguntarse cuántos años de vida quiere reemplazar. La Tabla 16-1 proporciona una forma simple de calcular lo grande que necesita ser su seguro de vida. Para reemplazar un cierto número de años de ingresos, simplemente multiplique el número apropiado en la tabla, por sus ingresos anuales después de impuestos.

Tabla 16-1 Cálculo del Seguro de Vida

Años de Ingresos que Reemplazar	*Multiplique Ingresos Anuales Después De Impuestos* Por*
5	4,5
10	8,5
20	15
30	20

** Puede calcular, grosso modo, sus ingresos anuales después de impuestos de dos formas: Tome la declaración del año pasado (y la Forma W-2) y reste los impuestos federales, estatales y los de seguridad social que pagó de los ingresos netos por empleo; o multiplique su ingreso neto por 80 por ciento si sus ingresos son bajos, por 70 por ciento si son moderados, o por 60 por ciento si son altos. (Como los pagos de una póliza de seguros son libres de impuestos, sólo necesita reemplazar ingresos después y no antes de impuestos.)*

Otra forma de determinar el monto de seguro de vida que tiene que comprar es pensar cuánto necesita para pagar deudas o gastos mayores, como la hipoteca, otros préstamos y la universidad para sus hijos. Por ejemplo, supongamos que quiere que su esposa reciba lo suficiente en beneficios, en caso de muerte, de una póliza de seguro de vida para liquidar la hipoteca y la mitad del costo de la educación universitaria de sus hijos. Simplemente sume el monto de la hipoteca con la mitad del costo estimado de las universidades para sus hijos (vea el Capítulo 13 para tener un aproximado) y entonces compre ese monto en seguro de vida.

Si tiene cobertura de Seguridad Social, ésta puede proporcionar beneficios de sobrevivientes a su esposa(o) e hijos. Sin embargo, si su esposa(o) trabaja y gana, incluso un sueldo modesto, es probable que reciba muy poco o nada de beneficios. Antes de alcanzar la “edad total de jubilación”, que es entre los 65 y los 67 años, dependiendo de dónde haya nacido (vea el Capítulo 4), los beneficios de sobrevivientes se reducen en US$1 dólar por cada US$2 que gana arriba de los US$12.480 (en el 2006).

Sin embargo, si usted o su conyugue anticipan ganar un sueldo tan bajo, quizá quiera tomar en cuenta el factor de los beneficios a sobrevivientes que otorga la Seguridad Social para determinar el seguro de vida que debe comprar. Contacte a la Administración de Seguridad Social llamando al 800-772-1213 o visite el sitio de Internet `www.ssa.gov` para solicitar la Forma 7004, que le proporciona un estimado de sus beneficios de Seguridad Social.

"Otro" seguro de vida

Por supuesto es deprimente contemplar la posibilidad de una muerte temprana. Ciertamente sentirá cierta tranquilidad cuando compre un seguro de vida que proteja a sus dependientes. Sin embargo, vayamos un paso más allá. Supongamos que usted (o su conyugué) fallecen. ¿Usted cree que comprar una póliza de seguro de vida será suficiente para "ayudar" a los seres queridos que le sobreviven? Seguramente la contribución que hace a su hogar va más allá de ser quien gana el sustento diario.

Para empezar, debe asegurarse de que todos sus documentos financieros importantes —estados de cuenta de inversiones, pólizas de seguros, materiales de prestaciones de empleado, documentos contables de negocios pequeños y demás —se encuentren en un solo lugar (como un archivero) conocido por sus seres queridos.

¿Tiene un testamento? Vea le Capítulo 17 para más detalles sobre testamentos y otros documentos de planeación de bienes.

Considere también proporcionar una lista de contactos claves —como a quién recomienda que llamen (o lo que recomienda leer) en caso de que se presenten dilemas legales, financieros o fiscales.

Así que, en adición a tratar de proteger financieramente a sus dependientes, también necesita tomarse un tiempo para reflexionar qué más puede hacer para guiarlos en la dirección correcta en los asuntos de los que normalmente usted se encarga. Con la mayoría de las parejas, es natural que uno de los conyugues tome más responsabilidades, digamos, en cuanto a la administración del dinero. Está bien; sólo asegúrese de hablar sobre lo que hace para que en caso de que el conyugue responsable falte, la persona que le sobreviva sepa como tomar el mando de las cosas.

Si tiene hijos (e incluso si no los tiene), piense en algunos recuerdos sentimentales para sus seres queridos. Estos recuerdos pueden ser algo como una pequeña nota en la que exprese todo lo que ellos significan para usted y por lo que quiere que lo recuerden.

La Administración de Seguridad Social puede decirle cuánto dinero recibirán sus sobrevivientes al mes en el caso de que usted muera. Deberá incluir este beneficio con el monto del seguro de vida que calcule en la Tabla 16-1. Por ejemplo, supongamos que sus ingresos anuales después de impuestos son de US$25.000 dólares y que la Seguridad Social le da un beneficio anual de sobreviviente de US$10.000 dólares. Por lo tanto, según la Tabla 16-1, debe determinar el monto de seguro de vida que necesita para reemplazar US$15.000 dólares al año (US$25.000 – US$10.000), no US$25.000.

Comparación entre el seguro de vida a término y el de valor en efectivo

Voy a decirle cómo puede ahorrase tiempo y miles de dólares. ¿Está listo? *Compre un seguro de vida a término.* (La única excepción es si tiene un patrimonio neto alto —varios millones de dólares o más— en cuyo caso quizá quiera considerar otras opciones. Consulte la sección sobre planeación testamentaria en el Capítulo 17.) Si ya sabe cuánto seguro de vida debe comprar y éste es el único consejo que necesita para continuar, puede saltarse el resto de esta sección y comenzar con la siguiente, "La compra del seguro de vida a término".

Si quiere conocer los detalles en los que se basa mi recomendación del seguro a término, la siguiente información es para usted. O quizá escuchó (y ya es una víctima de) los discursos de ventas de los agentes de seguros de vida, a quienes en su gran mayoría les encanta vender seguros de vida con valor en efectivo a causa de las enormes comisiones.

A pesar de la variedad de nombres que los departamentos de mercadotecnia de seguros de vida han creado para las pólizas, los seguros de vida vienen en dos sabores básicos:

- **Seguros a término:** Este seguro es puro seguro de vida. Usted paga una prima anual por la que recibe un monto preestablecido de protección de seguro de vida. Si usted, el asegurado, fallece, sus beneficiarios reciben dinero; de lo contrario, la prima desaparece, ¡pero usted está agradecido de seguir con vida!
- **Seguros de valor en efectivo:** Todas las otras pólizas (completas, universales, variables y demás) combinan un seguro de vida con una supuesta función de ahorro. Sus primas no sólo pagan por el seguro de vida, sino que algunos de sus dólares también se van a una cuenta cuyo valor aumenta con el tiempo, asumiendo que siga pagando las primas. En principio, esto suena potencialmente atractivo. A la gente no le gusta pensar que todos los dólares de las primas se van a la basura.

  Pero el seguro de valor en efectivo tiene un gran truco. Por el mismo monto de cobertura (por ejemplo, US$100.000 dólares de beneficios de seguro de vida), las pólizas en efectivo cuestan cerca de ocho veces más (800 por ciento) que las pólizas similares a término.

Los vendedores de seguros saben qué botones tocar para interesarlo en comprar el tipo equivocado de seguro de vida. En las siguientes secciones, le presento los argumentos típicos que le dan para que compre pólizas de valor en efectivo, seguidos por mis opiniones para cada uno.

"Todas las pólizas de valor en efectivo se liquidan en X número de años. ¿No quiere pagar primas de seguro de vida por el resto de su vida, o sí?

Los agentes que promueven los seguros de vida con valor en efectivo presentan proyecciones que implican que después de los primeros diez años aproximadamente de pagar primas, no necesita hacer más pagos para mantener activo el seguro. La única razón por la que quizá pueda dejar de pagar primas es si metió mucho dinero extra a la póliza en los primeros años. Recuerde que un seguro de vida con valor en efectivo cuesta cerca de ocho veces más que un seguro a término.

Imagine que actualmente paga US$500 dólares al año por un seguro automovilístico y que la compañía de seguros le ofrece una póliza por US$4.000 dólares al año. El representante le dice que después de diez años puede dejar de pagar y mantener la misma cobertura. Estoy seguro de que no caería en esa trampa de ventas, pero muchas personas lo hacen al comprar seguros de vida con valor en efectivo.

También necesita tener cuidado con las proyecciones, porque con frecuencia incluyen suposiciones exageradas y poco realistas sobre los rendimientos de inversión que puede tener su saldo en caja. Cuando deja de pagar a una póliza de valor en efectivo, el costo anual del seguro de vida se deduce del saldo en caja sobrante. Si la tasa de rendimiento en el saldo en caja no es suficiente para pagar el costo del seguro, el saldo en caja disminuye, y a la larga recibirá notificaciones diciendo que su póliza necesita más fondos para mantener activo el seguro de vida.

"No podrá costear un seguro de vida a término cuando sea mayor."

Conforme pasan los años, el costo del seguro de vida a término aumenta porque el riesgo de morir es mayor. ¡Pero un seguro de vida no es algo que necesite toda su vida! Normalmente lo compran las personas jóvenes con compromisos y obligaciones financieras que tienen un peso mayor en el momento que los activos. Veinte o treinta años después, sucede lo contrario —¡si utiliza los principios que se exponen en este libro!

Cuando se jubila, no necesita un seguro de vida para proteger sus ingresos por empleo, ¡porque no hay nada que proteger! Necesita un seguro de vida cuando tiene una familia por la cual proveer y/o una hipoteca substancial que pagar, pero para cuando se jubile, los hijos deberán valerse por sí mismos (¡eso espera!), y la hipoteca deberá estar saldada.

Mientras tanto, el seguro a término le ahorra una importante cantidad de dinero. A la mayoría de la gente, le toma de 20 a 30 años para que la prima que pagan en una póliza de seguro a término, finalmente alcance (iguale) a la prima que han estado pagando todo este tiempo en un monto comparable de seguro de vida con valor en efectivo.

"Puede tomar un préstamo contra el valor en caja a una tasa de interés baja."

¡Qué negociazo! ¿Recuerda que el dinero de la póliza es dinero que usted ha puesto ahí? Si depositara dinero en una cuenta de ahorros o de mercado monetario, ¿qué le parecería tener que pagar por el privilegio de tomar un préstamo contra su propio dinero? Es muy peligroso tomar un préstamo de su póliza de valor en efectivo: Está incrementando las posibilidades de que la póliza caduque —dejándolo sin nada que justifique las primas.

"Su valor en caja tiene un crecimiento diferido de impuestos."

Vaya, finalmente un poco de verdad. La porción de valor en caja de su póliza crece sin gravamen hasta que la retira, pero si quiere que se difieran los impuestos de sus saldos de inversión, primero tiene que aprovechar las contribuciones a 401(k)s, 403(b)s, SEP-IRAs y Keoghs. Dichas cuentas le dan una deducción inmediata de impuestos para las contribuciones corrientes además de que crecen sin gravamen hasta que se retiran.

El dinero que paga a una póliza de valor en caja no le ofrece ninguna deducción de impuestos por adelantado. Si agota los planes deducibles de impuestos, considere un Roth IRA y luego anualidades variables, que proveen acceso a mejores opciones de inversión y crecimiento de impuestos diferidos de los dólares que invierte. Los Roth IRAs tienen la ventaja adicional del retiro libre de impuestos de las ganancias de inversión. (Vea el Capítulo 11 para detalles sobre las cuentas de jubilación.)

Los seguros de vida tienden a ser una inversión mediocre. La compañía de seguros por lo general cotiza una tasa de interés para el primer año; después, la compañía paga lo que quiere. Si no está de acuerdo con las tasas futuras de interés, pueden penalizarlo por retirar la póliza. ¿Alguna vez invertiría su dinero en una cuenta de banco que cotizara una tasa de interés para el primer año y luego lo penalizara por mover el dinero dentro de los siguientes siete a diez años?

"Las pólizas de valor en efectivo son ahorros forzados."

Muchos agentes argumentan que un plan de valor en efectivo es lo mejor —por lo menos lo obliga a ahorrar. Esta forma de pensar es tonta porque muchas personas abandonan las pólizas de seguro de vida con valor en efectivo a tan solo unos años de estar pagándolas.

Puede conseguir "ahorros forzados" sin usar un seguro de vida. Con cualquiera de las cuentas de ahorro de jubilación mencionadas en el Capítulo 11 pueden establecerse transferencias mensuales automáticas. Las compañías que ofrecen dicho plan deducen las contribuciones de su cheque de paga —¡y no hay comisiones! También puede ordenar transferencias electrónicas mensuales de su cuenta de cheques bancaria para contribuir a los fondos mutuos (vea el Capítulo 10).

"El seguro de vida no forma parte de su patrimonio gravable."

Si la propiedad de una póliza de seguro de vida está estructurada correctamente, los beneficios por muerte están exentos de impuestos. Esta parte de la estrategia de venta es la única razón lógica que existe para comprar un seguro de vida de valor en efectivo. De acuerdo a las leyes federales vigentes, una persona puede transferir US$2.000.000 de dólares libres de impuestos federales durante los años 2006–2008 (US$3.500.000 en el 2009). Pero incluso si sus ahorros son así de grandes, existen otras varias formas de reducir su patrimonio gravable (consulte el Capítulo 17).

Tome una decisión

Los vendedores de seguros promueven de manera agresiva las pólizas de valor en efectivo debido a las altas comisiones que les pagan las compañías de seguros. Las comisiones en un seguro de vida de valor en efectivo oscilan entre el 50 y el 100 por ciento del primero año de su prima. Por lo tanto, un vendedor de seguros, puede ganar de *ocho a diez veces más dinero* (sí, leyó bien) vendiéndole una póliza de valor en efectivo que si le vende un seguro a término.

Finalmente, cuando compra un seguro de vida de valor en efectivo, está pagando las altas comisiones que incluyen estas pólizas. Como puede ver en la tabla de la póliza de valor en efectivo, no se recupera nada del dinero que se destina a la póliza si la da por terminada en los primeros años. La compañía de seguros no puede darse el lujo de regresarle nada del dinero en esos primeros años porque la gran mayoría ha sido destinada a pagar la comisión del agente. Es por eso que esas pólizas explícitamente lo penalizan por retirar el dinero en caja en los primeros siete a diez años.

Debido al alto costo de las pólizas de valor en efectivo en relación con el costo a término, es muy probable que compre menos cobertura de seguro de vida de lo que necesita —esa es la desventaja de que la industria de los seguros force este tipo de cosas. *La gran mayoría de los compradores de seguros de vida necesitan más protección de lo que pueden adquirir con una cobertura de valor en efectivo.*

El seguro de vida de valor en efectivo es el seguro y producto financiero más sobre-vendido en la historia de la industria de los servicios financieros. El seguro de vida de valor en efectivo es adecuado para un pequeño porcentaje de personas, como propietarios de negocios pequeños cuyo negocio vale por lo menos varios millones de dólares y no quieren que sus herederos se vean forzados a vender sus negocios para pagar los impuestos estatales en caso de que mueran. (Vea "Compra de un seguro de vida de valor en efectivo", más adelante en este capítulo.)

Compre seguros a término de bajo costo e invierta aparte. Pocas veces un seguro de vida es una necesidad permanente; con el tiempo puede reducir el monto de seguro a término que tenga conforme disminuyen sus obligaciones financieras y acumula más activos.

La compra de un seguro a término

Las pólizas de seguros a término tienen varias características a escoger. En esta sección cubro los elementos importantes de éstos para que pueda tomar una decisión informada al comprarlos.

Elija la frecuencia con la que se ajusta la prima

Conforme pasan los años, el riesgo de morir aumenta, por lo que el costo del seguro sube. El seguro a término puede comprarse para que la prima se ajuste (aumente) anualmente o después de 5, 10 15 ó 20 años. Entre menos frecuente sea el ajuste de la prima, mayor será la prima inicial y los aumentos consecutivos.

La ventaja de una prima que se congela por, digamos 15 años, es que tiene la seguridad de saber cuánto va a pagar al año durante los siguientes 15 años. Tampoco necesita someterse a evaluaciones médicas con tanta frecuencia para calificar para la tarifa más baja posible.

La desventaja de una póliza con una tarifa de candado a largo plazo es que paga más durante los primeros años que con una póliza que se ajusta con mayor frecuencia. Además, quizá quiera modificar el monto del seguro conforme las circunstancias cambian. Puede estar tirando dinero cuando abandona una póliza con una garantía suplementaria a largo plazo antes de que tenga que cambiar la tarifa.

Las pólizas que ajustan la prima cada cinco o diez años ofrecen un buen equilibrio entre el precio y la previsibilidad.

Asegúrese de contar con renovación garantizada

La *garantía de renovación*, que es una práctica normal en las mejores pólizas, asegura que una póliza no se cancele por enfermedad. No compre una póliza sin esta característica a menos que calcule que no necesitará el seguro de vida para cuando tenga que renovarlo.

Dónde comprar seguros a término

Existen varias buenas opciones para obtener un seguro a término de bajo costo y buena calidad. Puede elegir comprarlo por medio de un agente local a quien conoce, o quizá prefiera comprárselo a alguien cercano. Sin embargo,

debe dedicar unos cuantos minutos de su tiempo a obtener cotizaciones de uno o dos de las siguientes fuentes para conocer lo que está disponible en el mercado de seguros. Estar familiarizado con el mercado puede evitar que un agente le venda una póliza muy cara con una comisión alta.

Estas son algunas fuentes para conseguir seguros a término de bajo costo y alta calidad:

- **USAA:** Esta compañía vende seguros a término de bajo costo directamente al público. Puede llamar al teléfono 800-531-8000.
- **Servicios de cotización de agencias de seguros:** Estos servicios dan propuestas de las compañías de mejor clasificación y costos más bajos disponibles. Como otras agencias, los servicios reciben una comisión si les compra una póliza, lo que no tiene obligación de hacer. Solicitan información como su fecha de nacimiento, si fuma o no, algunas preguntas básicas sobre su salud, y cuánta cobertura quiere. Entre los servicios que vale la pena considerar se encuentran
    - **ReliaQuote:** `www.reliaquote.com`; 888-847-8683
    - **SelectQuote:** `www.selectquote.com`; 800-963-8688
    - **Term4Sale:** `www.term4sale.com`

Consulte el Capítulo 19 para más información sobre cómo usar la computadora cuando toma decisiones sobre seguros de vida.

Cómo deshacerse de un seguro de vida de valor en efectivo

Si lo embaucaron para que comprara una póliza de seguro de vida con valor en efectivo y quiere deshacerse de ella, adelante, hágalo. *Pero no cancele la cobertura sin antes haber asegurado un nuevo período.* Cuando necesita un seguro de vida, no debe quedarse sin protección en ningún momento (la ley de Murphy dice que será *entonces* cuando ocurra un desastre).

Finalizar una póliza de seguro de vida con valor en efectivo tiene consecuencias fiscales. Para la mayoría de estas pólizas, debe pagar impuestos sobre el monto que recibió en excedente de las primas que pagó durante la vigencia de la póliza. Como algunas pólizas de seguro de vida tienen ahorros de jubilación con impuestos diferidos, puede incurrir en penalizaciones del 10 por ciento del impuesto federal sobre la renta en

ganancias retiradas antes de los 59 años y medio, de igual forma que sucedería con un IRA. Si quiere retirar el dinero en caja de su póliza de seguro de vida, considere verificar con la aseguradora o el asesor fiscal para aclarar cuáles serían las consecuencias.

Puede evitar penalizaciones del impuesto federal sobre la renta por retiro anticipado y eludir impuestos en intereses acumulados en una póliza de seguro de vida haciendo un intercambio libre de impuestos a una anualidad variable sin gastos administrativos (libres de comisiones). La compañía de fondos mutuos sin gastos administrativos, a través de con quien compra la anualidad, se encarga de transferir el saldo existente. (Vea el Capítulo 12 para mayor información sobre las anualidades.)

Compra de un seguro de vida con valor en efectivo

No espere obtener información objetiva de nadie que venda seguros de vida con valor en efectivo. Cuidado con los vendedores de seguros que se esconden tras títulos auto-impuestos, como especialistas en planeación de patrimonios o asesores financieros.

Como lo explico al principio del capítulo, tiene lógica comprar un seguro de vida con valor en efectivo si piensa que va a tener un "problema" de impuesto de sucesión. Sin embargo, el seguro de vida de valor en efectivo es sólo una de las múltiples formas de reducir sus impuestos de sucesión (consulte la sección en planeación de patrimonio en el Capítulo 17).

Entre los mejores lugares para comprar pólizas de seguro de vida de valor en efectivo se encuentran

- **USAA:** 800-531-8000
- **Ameritas Direct:** 800-552-3553

Si quiere obtener un seguro de vida con valor en efectivo, trate de evitar agentes locales de seguros, en especial cuando apenas se está informando. Los agentes no están tan interesados en educarlo como en venderle (qué sorpresa). Además, las mejores pólizas de valor en efectivo pueden obtenerse sin pagar todas (o una parte) de las comisiones de venta cuando los compra a las fuentes que le recomiendo en la lista anterior. El dinero que se ahorra en comisiones (que fácilmente puede llegar a los miles de dólares) se refleja en un valor en efectivo mucho mayor para usted.

Esté Preparado para lo Impredecible: Seguro de Incapacidad

Al igual que con el seguro de vida, el propósito del seguro de incapacidad es proteger sus ingresos. La única diferencia es que con el seguro de incapacidad el beneficiario de esos ingresos es usted mismo (y quizá también sus dependientes). Aunque esté completamente incapacitado, sigue teniendo gastos diarios, pero probablemente no puede percibir un ingreso a través de un empleo.

Me refiero a incapacidades de largo plazo. Si se lastima la espalda reviviendo sus días de gloria atlética y termina en cama por un par de semanas, no representa un desastre financiero como sucedería si estuviera incapacitado de tal manera que no pudiera trabajar por varios años. Esta sección le ayuda a determinar si necesita o no un seguro de incapacidad, cuánto comprar y dónde conseguirlo.

Determine si necesita la cobertura

La mayoría de las grandes compañías ofrecen un seguro de incapacidad a sus empleados. Varios empleados de compañías pequeñas y personas que trabajan por su cuenta tienen que arreglárselas ellos solos sin cobertura de incapacidad. No tener este seguro representa una proposición riesgosa, en especial si, como la mayoría de las personas que trabajan, necesita el sueldo del empleo para subsistir.

Si está casado(a) y su conyugue percibe un sueldo lo suficientemente alto que prescindir del suyo no representa un problema, quizá pueda considerar abstenerse de esta cobertura. Lo mismo aplica si ya ha acumulado suficiente dinero para el futuro (en otras palabras, si es financieramente independiente). Sin embargo, recuerde, que sus gastos pueden subir si está incapacitado y necesita cuidados especiales.

Para la mayoría de la gente, es fácil hacer a un lado la necesidad de cobertura de incapacidad. Las posibilidades de quedar incapacitado por un período largo parecen muy remotas —y lo son. Pero si lo alcanza la mala suerte, la cobertura de incapacidad puede ayudarlo (y posiblemente también a su familia) a superar dificultades financieras importantes.

La mayoría de las condiciones de incapacidad son causadas por problemas médicos, como artritis, problemas del corazón, hipertensión e impedimentos de espalda/espina o cadera/piernas. Algunas de estas enfermedades se presentan con la edad, pero más de un tercio de las

discapacidades las padecen personas menores de 45 años. La inmensa mayoría de estos problemas médicos no pueden predecirse con anticipación, en particular aquellos causados por accidentes fortuitos.

Si piensa que tiene una buena cobertura de incapacidad a través de los programas gubernamentales, considérelo una vez más:

- **Incapacidad de la Seguridad Social:** La Seguridad Social paga beneficios a largo plazo sólo si la persona no es capaz de desempeñar ninguna actividad substancial y lucrativa por más de un año o si se espera que la incapacidad termine con la muerte. Más aún, los pagos de la Seguridad Social son muy bajos porque están destinados a cubrir solamente los gastos básicos de la vida diaria.
- **Compensación del trabajador:** La compensación del trabajador (si cuenta con esta cobertura a través de la empresa para la que trabaja) le paga beneficios si se accidenta en el trabajo. Usted necesita una cobertura que pague sin importar dónde o cómo quede incapacitado.
- **Programas estatales de incapacidad:** Unos cuantos estados tienen programas de seguros de incapacidad, pero normalmente la cobertura es muy básica. Los programas estatales tampoco valen mucho la pena debido al costo por el pequeño monto de cobertura que proveen. Los beneficios se pagan en un período corto de tiempo (rara vez más de un año).

Determine qué tan grande debe ser su seguro de incapacidad

La cobertura de incapacidad que necesita debe ser tal que le proporcione los ingresos suficientes para vivir hasta que haya otros recursos financieros disponibles. Si no tiene mucho ahorrado, en cuanto a activos financieros, y quiere continuar el estilo de vida que le permite su sueldo actual, incluso si queda incapacitado, consiga la suficiente cobertura para cubrir su sueldo completo mensual (después de impuestos).

Los beneficios que compra en una póliza de incapacidad se cotizan como los dólares al mes que recibe si está incapacitado. Por lo tanto, si su trabajo le da US$3.000 dólares al mes de ingresos después de impuestos, busque una póliza cuyos beneficios sean de US$3.000 dólares mensuales.

Si usted paga el seguro de incapacidad, los beneficios son libres de impuestos (sin embargo, esperemos que nunca tenga que solicitarlos). Si la compañía para la que trabaja es la que paga, los beneficios son gravables, por lo que necesita un monto mayor en beneficios.

Además del monto mensual de cobertura, también necesita seleccionar el tiempo que quiere que la póliza le pague beneficios. Necesita una póliza que pague beneficios hasta que llegue a una edad en la que sea financieramente autosuficiente. Para la mayoría de la gente es alrededor de los 65 años, cuando los beneficios de la Seguridad Social empiezan a llegar. Si anticipa necesitar sus ingresos por empleo después de los 65, quizá le convenga obtener cobertura de incapacidad que le pague hasta una edad más avanzada.

Por otro lado, si ya hizo cálculos (vea el Capítulo 3) y espera ser financieramente independiente a los 55 años, busque una póliza que pague beneficios hasta esa edad —le costará menos que una que paga hasta los 65. Si está a cinco años de lograr su independencia financiera o de jubilarse, existen pólizas de incapacidad de cinco años. También puede considerar estas pólizas de muy corto plazo cuando está seguro de que alguien (por ejemplo, un miembro de su familia) puede mantenerlo financieramente a largo plazo.

Identifique otras características que necesita en un seguro de incapacidad

Las pólizas de seguro de incapacidad tienen varias características que no son muy claras. Esto es lo que tiene que buscar —y evitar— cuando compra un seguro de incapacidad.

- **Definición de incapacidad:** Una póliza de incapacidad de *ocupación propia* paga beneficios si no puede desempeñar el trabajo que normalmente hace. Algunas pólizas sólo le pagan si no puede realizar un trabajo para el que está *razonablemente entrenado*. Otras pólizas regresan a esta definición después de unos cuantos años de ser de ocupación propia.

  Las pólizas de ocupación propia son las más caras porque existe una mayor posibilidad de que la aseguradora tenga que pagarle. El costo extra puede que no valga la pena a menos que perciba un ingreso alto o que tenga una ocupación especializada y tuviera que reducir sus ingresos para hacer algo diferente (y reducir sus ingresos y cambiar su estilo de vida no lo harían muy feliz).

- **No cancelable y de renovación garantizada:** Estas características aseguran que su póliza no podrá ser cancelada por enfermedad. Con pólizas que requieren exámenes físicos periódicos, puede perder la cobertura justo cuando más la necesita.

- **Período de espera:** Este es el "deducible" en los seguros de incapacidad —el tiempo que pasa entre el inicio de su incapacidad y el momento en que comienza a recibir los beneficios. Como con otros tipos de seguros, debe tomar el deducible más alto (el período de espera más largo) que le permitan sus circunstancias financieras. El período de espera reduce significativamente el costo del seguro y elimina la molestia de presentar reclamaciones por incapacidades de corto plazo. El período mínimo de espera en la mayoría de las pólizas es de 30 días. El máximo es de uno a dos años. Intente un período de espera de tres a seis meses si tiene las reservas de emergencia suficientes.
- **Beneficios residuales:** Esta opción le paga un beneficio parcial si tiene una incapacidad que le impide trabajar tiempo completo.
- **Ajustes por costo de vida (COLAs, por sus siglas en inglés):** Esta característica incrementa de manera automática el pago anual de beneficios en un porcentaje establecido o de acuerdo con los cambios en la inflación. La ventaja de un COLA es que conserva el poder de compra de sus beneficios. Vale la pena tener un COLA modesto, como de un 4 por ciento.
- **Asegurabilidad futura:** Es una cláusula que muchos agentes lo animan a comprar, la asegurabilidad futura le permite, independientemente de su salud, comprar cobertura adicional. Para la mayoría de la gente, pagar por el privilegio de comprar más cobertura posteriormente no vale la pena si el ingreso que gana actualmente refleja sus posibles ganancias a largo plazo (con excepción de los aumentos en el costo de vida). El seguro de incapacidad sólo se vende como una proporción de su ingreso. Esta opción puede beneficiarle si su ingreso actual es artificialmente bajo y está seguro de que aumentará significativamente en el futuro. (Por ejemplo, acaba de salir de la escuela de medicina y percibe un salario bajo mientras completa su esclavitud como residente.)
- **Estabilidad financiera de la aseguradora:** Como lo dije en el Capítulo 15, debe elegir aseguradoras que seguirán aquí el día de mañana para pagar su reclamación. Sin embargo, no se vea limitado por esto; los beneficios se pagan incluso si la aseguradora cierra, porque el estado u otra aseguradora casi siempre responderá por la compañía inestable.

Dónde comprar un seguro de incapacidad

El lugar para comprar un seguro de incapacidad con el mejor valor es a través de la compañía para la que trabaja u asociación profesional. A menos

que estos grupos no hayan hecho un buen trabajo al comprar cobertura, los planes de grupo ofrecen un mejor valor que el seguro de incapacidad que puede comprar por su cuenta. Sólo asegúrese de que el plan de grupo cumpla con las especificaciones mencionadas en la sección anterior.

No piense que un agente de seguros va a ser muy entusiasta sobre la calidad de una póliza de incapacidad ofrecida por la compañía dónde usted trabaja o por algún otro grupo. Los agentes se encuentran frente a un conflicto de intereses cuando critican estas opciones, porque no reciben una comisión si la compra la hace a través de un grupo.

Si no tiene acceso a una póliza de grupo, consulte con su agente o una compañía con la que ya tenga tratos. También puede contactar USAA, que ofrece pólizas de incapacidad a precios competitivos, al teléfono 800-531-8000.

Cuide sus pasos cuando compre un seguro de incapacidad a través de un agente. Algunos tratan de llenar la póliza con todo tipo de extras para aumentar la prima junto con su comisión.

Si compra un seguro de incapacidad a través de un agente, utilice un proceso llamado cobro en grupo. Con el *cobro en grupo*, solicita cobertura al mismo tiempo que otras personas y se les cobra de manera grupal por esta cobertura. Este proceso puede reducir hasta un 15 por ciento de los precios estándar de una aseguradora. Pregunte a su agente de seguros cómo funciona el cobro en grupo.

Otros tipos de "seguros" para proteger su casa

El seguro de vida y el de incapacidad reponen sus ingresos si muere o tiene un accidente. Pero también puede suceder que su ingreso se reduzca o desaparezca por completo si pierde su trabajo. Aunque no existe un seguro formal para protegerlo contra las fuerzas que pueden causar el que pierda el trabajo, puede tomar medidas para disminuir las posibilidades de que esto le suceda:

- Asegúrese de contar con una reserva monetaria de la que pueda disponer si pierde el trabajo. (El Capítulo 4 ofrece lineamientos específicos para decidir con cuánto dinero tiene que contar.)
- Mantenga sus habilidades y desarrollo profesional en constante crecimiento. No sólo el mejorar su educación y habilidades aseguran que lo contraten si busca un nuevo empleo, sino que lo ayudan a conservar su trabajo actual y a ganar un mejor sueldo.

Obtenga El Cuidado que Necesita: Seguro Médico

Casi todo el mundo (con excepción de los que son muy ricos) necesita un seguro médico, pero no todos lo tienen. Algunas personas que pueden comprarlo deciden no hacerlo porque piensan que su salud es buena y que no van a necesitarlo. Otros que deciden no comprarlo dicen que si alguna vez en verdad necesitan de algún cuidado médico, se los darán incluso cuando no puedan pagarlo. En cierto sentido, tienen razón. La gente que no cuenta con un seguro médico, normalmente no se somete a revisiones de rutina, lo que puede llevar a pequeños problemas que se convierten en grandes (que son más costosos debido a enfermedades en etapas avanzadas, visitas de emergencia al hospital y demás).

Cómo elegir el mejor plan de gastos médicos

Antes que contar con Medicare (el programa de seguro del gobierno para la gente de edad avanzada) a la edad de 65 años o más, lo más probable es que su seguro medico sea a través de la compañía para la que trabaja. Considérese afortunado por tenerlo. La cobertura que proviene de las empresas elimina el problema de buscarla por su cuenta, y generalmente es más barata que la que podría encontrar de manera independiente.

Ya sea que las opciones que tenga sean a través de la compañía para la que trabaja o con un plan individual, las siguientes secciones cubren la mayoría de los puntos a considerar cuando se elije entre los diferentes seguros médicos disponibles en el mercado.

Cobertura de gastos médicos mayores

Necesita un plan que cubra los gastos potenciales *grandes*: hospitalización, doctores y cargos suplementarios, como rayos X y análisis. Si es mujer y piensa tener hijos, asegúrese de que su plan incluya beneficios de maternidad.

Opciones de proveedores de servicios médicos

Los planes que le permiten usar al proveedor de su elección cada vez son más raros y más caros, la mayoría de las veces, en casi todos lados. Las

organizaciones de cuidado de la salud (HMOs, por sus siglas en inglés) y las de proveedores preferentes (PPOs, por sus siglas en inglés) son los principales planes que restringen sus opciones. Mantienen bajos costos porque negocian tarifas más bajas con proveedores específicos.

Cómo ahorrar en impuestos cuando se tienen gastos médicos

Si sabe que va a tener que pagar gastos médicos de su propio bolsillo, investigue si la compañía para la que trabaja ofrece una cuenta de gastos flexibles o de reembolso de gastos médicos. Estas cuentas le permiten pagar gastos médicos, que no están cubiertos por el seguro, con dinero antes de impuestos. Si, por ejemplo, se encuentra en un nivel tributario combinado federal y estatal del 35 por ciento, este tipo de cuentas cubrirán gastos médicos necesarios con un descuento del 35 por ciento. También puede usarlas para gastos del cuidado de la vista y los dientes.

Manténgase alerta de los obstáculos importantes a los que puede enfrentarse cuando ahorra a través de las cuentas de reembolso de gastos médicos. En primer lugar tiene que elegir ahorrar dinero de su cheque de pago antes del inicio del plan anual. La única excepción es cuando ocurre un "cambio de vida", como en el caso del fallecimiento o matrimonio de un miembro de su familia, el cambio de trabajo de su conyugue, un divorcio o el nacimiento de un hijo. También necesita disponer del dinero en el mismo año que lo ahorró, porque una de las disposiciones de estas cuentas es "úselo o piérdalo".

Las *Cuentas de Ahorro para la Salud* (HSAs, por sus siglas en inglés) son para personas que trabajan por cuenta propia y para aquellos en compañías pequeñas. Para calificar, debe tener una póliza de gastos médicos con un deducible alto (por lo menos US$1.000 dólares para solteros(as); US$2.000 dólares para familias); entonces puede meter dinero, destinado a gastos médicos, a una cuenta de inversión que ofrece los beneficios fiscales —contribuciones deducibles y capitalización de impuesto aplazado— de una cuenta de jubilación (vea el Capítulo 4). Y a diferencia de una cuenta de gastos flexibles, en una HSA no tiene que haber dispuesto de todo el dinero para el final del año: El dinero puede capitalizarse con impuestos aplazados durante años. Puede conocer más detalles sobre las HSAs a través de las aseguradoras que ofrecen los planes de salud en los que está interesado o con la compañía que actualmente le ofrece cobertura.

También se ahorrará impuestos si tiene desembolsos substanciales por gastos médicos en un año. Puede deducir gastos médicos y dentales en la forma de una deducción detallada en la Hoja suplementaria A, hasta que excedan el 7,5 por ciento de su ingreso neto ajustado (consulte el Capítulo 7). A menos que sus ingresos sean bajos, necesita tener gastos considerables, por lo general causados por un accidente o una enfermedad grave, para aprovechar este alivio tributario.

Los HMOs y PPOs son más similares que diferentes. La principal diferencia es que los PPOs todavía pagan la mayoría de sus gastos en caso de que utilice a un proveedor que no se encuentra en la lista autorizada. Si hace esto con un HMO, normalmente no cuenta con cobertura alguna.

Si insiste en querer acudir a un médico o a un hospital en específico, investigue qué planes de gastos médicos aceptan como pago. Evalúe si el costo extra de un plan de opción libre vale la pena para poder usar los servicios de aquellos que no forman parte de un plan de opciones limitadas. No olvide que algunos planes le permiten salirse de la red de opciones, siempre y cuando usted pague una parte de los gastos médicos en los que se incurrió. Si le interesa poder usar proveedores de medicina alternativa como el acupunturismo, averigüe si el plan que está considerando cubre estos servicios.

No permita que historias sobre lo difícil que es conseguir una cita con un médico u otros problemas logísticos le impidan elegir un plan de HMO o PPO. Estas cosas también pasan con los planes de opción libre —algunos médicos siempre están demorados o tienen citas de más. La idea de que los doctores que no pueden conseguir pacientes por sí solos son los únicos que están afiliados a los planes de opciones limitadas es un mito. Aunque los planes HMO y PPO sí ofrecen menos opciones en cuanto a proveedores, las encuestas objetivas muestran que la satisfacción del cliente con estos planes es tan alta como lo es con los que ofrecen más opciones.

Beneficios vitalicios máximos

Los planes de seguro de gastos médicos especifican el máximo de beneficios totales que pagan durante el tiempo que está asegurado por el plan. Aunque un millón de dólares es más dinero del que podría imaginar gastar en el cuidado de su salud, es el nivel mínimo aceptable de beneficios totales. Con los costos actuales del cuidado de la salud, esa cantidad puede acabarse rápidamente si desarrolla problemas de salud importantes. Idealmente, elija un plan que no tenga un máximo o cuyo mínimo sea de por lo menos 5 millones de dólares.

Deducibles y copago

Para reducir las primas de su seguro de gastos médicos, elija un plan con el deducible y copago más altos que pueda pagar. Igual que con otras pólizas de seguros, entre más dispuesto esté a participar en el pago de sus reclamaciones, sus primas serán menores. La mayoría de las pólizas

tienen opciones anuales de deducibles (como US$250, US$500, US$1.000 y así consecutivamente), así como de copagos, que normalmente están alrededor del 20 por ciento.

Cuando elija un porcentaje de copago, no se deje llevar por la imaginación y se asuste sin necesidad. Un copago del 20 por ciento no significa que tiene que pagar US$20.000 dólares en una reclamación de US$100.000. Los planes de seguro generalmente marcan un límite de desembolso en los copagos anuales (como de US$1.000, US$2.000, y así en adelante); la aseguradora cubre el 100 por ciento de los gastos médicos que rebasan ese límite.

En el caso de los seguros que ofrece la compañía para la que trabaja, considere planes con gastos bajos de desembolso si sabe que tiene problemas de salud. Como usted forma parte de un grupo, la aseguradora no incrementará las tarifas individuales sólo porque presenta más reclamaciones.

La mayoría de los planes HMO no cuentan con opciones de deducibles y copagos. La mayoría sólo cobra una cantidad determinada —como US$25 dólares— para una visita al médico.

Renovación garantizada

Consiga un plan de seguro de gastos médicos en el que la cobertura se renueve automáticamente, sin que tenga que comprobar que su salud sigue siendo buena.

La compra de un seguro de gastos médicos

Puede comprar muchos planes de gastos médicos a través de los agentes, y otros directamente con la aseguradora. Cuando el seguro de gastos médicos está disponible de ambas formas, no cuesta más comprarlo a través de un agente.

Si trabaja por su cuenta o para una compañía pequeña que no ofrece seguro de gastos médicos como prestación, consiga presupuestos de las compañías de seguros médicos más grandes y de las de mayor antigüedad en su área. Los planes más grandes pueden negociar mejores tarifas con los proveedores, y los planes de mayor antigüedad tienen menos posibilidades de desaparecer.

Varias aseguradoras operan en una gran variedad de negocios diferentes de seguros. Busque a los más grandes en el área que se especialicen en seguros de gastos médicos. Si su cobertura queda cancelada, tendrá que buscar una que admita un problema medico existente. Otras aseguradoras médicas no querrán asegurarlo. (Investigue si el departamento de seguros del estado donde vive ofrece planes para personas que no pueden conseguir cobertura).

Nationally, Blue Cross, Blue Shield, Kaiser Permanente, Aetna, UnitedHealth Group, CIGNA, Assurant, Golden Rule, Health Net, WellPoint y Anthem son de las compañías de seguros más antiguas y grandes.

Manejo de los problemas relacionados con las reclamaciones médicas

Si se suscribe a un plan de gastos médicos con deducibles y copagos, asegúrese de revisar los estados de beneficios que le envíe la aseguradora. Con frecuencia aparecen errores en los estados, y durante el proceso de presentación de reclamaciones. No es de sorprender, que los errores por lo general son a sus expensas.

Confirme que la aseguradora lleve una relación precisa de sus contribuciones para alcanzar el deducible anual de su plan y el máximo de cargos de desembolso. Tampoco pague a los proveedores de servicios de salud que le envíen cobros, hasta que reciba la notificación correspondiente por parte de la compañía de seguros, detallando lo que debe de pagar a los proveedores de acuerdo a su plan. Como la mayoría de las compañías de seguros han negociado listas de tarifas de descuento con los proveedores de servicios de salud, el monto que un proveedor le cobra con frecuencia es más alto que el que en verdad debe pagar, según lo establecido en el contrato con la aseguradora. El estado de beneficios de ésta debe detallar la tarifa aprobada y acordada una vez que se procesa una reclamación.

Y no permita que los proveedores traten de forzarlo a pagarles la diferencia entre lo que le cobraron y el monto que establece la aseguradora. A los proveedores sólo se les debe la tarifa de descuento acordada con la compañía de seguros.

Negociar con su aseguradora médica es una verdadera molestia, y por lo general sucede una vez que ha acumulado gastos médicos considerables y por supuesto todavía no se siente bien. Pero si no está encima de la aseguradora, puede terminar dando miles de dólares en pagos extras.

Si se siente agobiado por un torrente de reclamaciones y estados de beneficios, quizá deba considerar usar un servicio de procesamiento de reclamaciones de seguros médicos. Puede conseguir una referencia de compañías que se dedican a ofrecer estos servicios visitando la página de Internet de la Alliance of Claims Assistance Professionals `www.claims.org`.

También verifique con asociaciones profesionales u otras a las que pertenezca, ya que dichos planes en ocasiones ofrecen beneficios decentes a precios competitivos debido al peso del poder adquisitivo que poseen. Un agente competente e independiente que se especialice en seguros de gastos médicos lo ayudará a encontrar aseguradoras dispuestas a ofrecerle cobertura.

Los agentes de seguros tienen un conflicto de intereses que es común a todos los vendedores financieros que trabajan por comisión: Entre más grande sea la prima del plan que le vendan, mayor será la comisión que ganen. Así que un agente tratará de dirigirlo hacia planes más costosos y evitará sugerir algunas de las estrategias que presento en la sección anterior para reducir el costo de la cobertura.

Cómo lidiar con el rechazo de las aseguradoras

Cuando trata de afiliarse a un plan de seguro de gastos médicos en particular, quizá se lo nieguen a causa de problemas de salud actuales o previos. Su *reporte de información médica* (el equivalente médico al reporte de crédito) quizá contenga información que explique por qué lo rechazaron. (Vea el Capítulo 15 para más información sobre los reportes de información médica.)

Si tiene lo que se conoce como una *condición preexistente* (problemas médicos actuales o anteriores), cuenta con varias opciones para tratar de conseguir un seguro médico:

- **Intente conseguir seguros médicos que no discriminen.** Unos cuantos planes —normalmente Blue Cross, Blue Shield y algunos planes HMO, como Kaiser Permanente— lo aceptarán sin importar su condición.
- **Busque trabajo con una empresa cuya aseguradora no requiera un examen médico.** Por supuesto, que ésta no debe ser la sola razón para buscar un nuevo empleo, pero puede ser un factor importante. Si está casado(a), quizá pueda ingresar a un plan de grupo para empleados si su conyugue toma un nuevo trabajo.
- **Averigüe si el estado en el que vive ofrece un plan.** Varios estados cuentan con fondos comunes estatales para personas de alto riesgo que tienen condiciones preexistentes y no pueden conseguir

cobertura en otro lado (vea el Capítulo 15 para saber qué estados ofrecen dichos planes). Si su estado no los ofrece, supongo que en una situación de verdadera emergencia, podría mudarse a otro que sí los tenga.

Seguro de gastos médicos para jubilados

Medicare, el plan de seguro de gastos médicos del gobierno para personas de la tercera edad, es un plan médico mayor multiparte. La afiliación a la Parte A (gastos hospitalarios) es automática. La Parte B, que cubre gastos de médicos y demás, incluyendo cobertura de atención médica en el hogar; la Parte C, cobertura complementaria de Medicare (vendida a través de aseguradoras privadas), y la Parte D, para medicamentos controlados (ofrecida a través de aseguradoras privadas), son opcionales. Las pólizas complementarias de seguro quizá le interesen si quiere ayuda para pagar los costos que Medicare no cubre.

Cómo acortar las diferencias que deja Medicare

La cobertura de Medigap por lo general paga los deducibles y copagos que cobra Medicare. Durante los primeros 60 días de hospitalización, usted paga de su bolsillo US$952 dólares. Si su estancia en el hospital es inusualmente larga, paga US$238 dólares diarios del día 61 al 90, US$476 dólares del 91 al 150, y todos los costos posteriores a los 150 días. Claramente, si permanece en el hospital por varios meses, los gastos que usted debe afrontar pueden escalar; sin embargo, las hospitalizaciones largas no tienden a durar varios meses. También note que los beneficios de hospitalización de Medicare se renuevan cuando está fuera del hospital 60 días consecutivos.

Si los costos de una hospitalización larga representaran una catástrofe financiera para usted y si no puede pagar los deducibles y copagos porque su ingreso es bajo, *Medicaid* (el programa estatal de seguro de gastos médicos para personas de bajos recursos) lo ayudará a pagar sus cuentas. Por otra parte, el seguro Medigap lo ayuda a cubrir las diferencias.

Asegúrese que su médico(s) no cobre una cuota más alta que la establecida en la lista de tarifas de Medicare. Si es más alta, debe considerar acudir a otro médico si no puede pagarla o si quiere ahorrar dinero. Con frecuencia

Medicare sólo paga el 80 por ciento de la tarifa médica permitida por el programa, según lo establecido en la lista de tarifas. Algunos médicos cobran tarifas más altas de las permitidas por Medicare.

La mayor razón por la que las personas mayores consideran un seguro extra de gastos médicos es que Medicare sólo paga por los primeros 100 días en un asilo de ancianos. Cualquier gasto por encima de eso es su responsabilidad. Desafortunadamente, las pólizas de Medigap tampoco se ocupan de este asunto.

Seguro de cuidados a largo plazo

Los agentes de seguros que están ávidos por ganar una buena comisión, con frecuencia le dirán que el seguro de cuidados a largo plazo (LTC, por sus siglas en inglés) es la solución para sus preocupaciones sobre una estancia larga en un asilo de ancianos. No albergue muchas esperanzas. Las pólizas son complicadas y llenas de todo tipo de exclusiones y limitaciones. Además que también son caras.

La decisión de comprar un seguro LTC tiene sus pros y sus contras. ¿Quiere pagar miles de dólares al año, comenzando a los 60, para protegerse contra la posibilidad de una estancia larga en un asilo de ancianos? Si vive más de 80 años puede terminar pagando US$100.000 dólares o más en una póliza LTC (sin mencionar la pérdida de ganancias de inversión en estas primas de seguro).

Las personas que terminan pasando años en un asilo de ancianos pueden salir ganando si compran un seguro LTC. Sin embargo la mayoría de la gente está ahí menos de un año, porque fallece o se muda.

Medicare paga el total del costo de los primeros 100 días en un asilo de ancianos en tanto se cumplan ciertas condiciones. Medicare paga todos los servicios básicos (gastos de teléfono, televisión y habitaciones privadas no se incluyen) durante los primeros 20 días y luego requiere que se haga un copago de US$119 dólares al día durante los siguientes 80 días. Primero, esta estancia debe seguir a una hospitalización dentro de los 30 días posteriores, y la razón del ingreso al asilo de ancianos tiene que ser la misma que provocó la hospitalización. Cuando lo dan de alta del centro, puede calificar para un período adicional de 100 días de beneficios siempre y cuando no haya sido hospitalizado o estado en otro asilo de ancianos en los 60 días anteriores a su readmisión.

Descubra la forma de seguro más olvidada

Usted compra seguros de gastos médicos para cubrir gastos mayores, seguros de incapacidad para reponer sus ingresos en el caso de sufrir una incapacidad de largo plazo, y quizá seguros de vida para proporcionar dinero a aquellos que dependen de usted en caso de que fallezca. Muchas personas compran todos los tipos indicados de seguros personales, y gastan una pequeña fortuna a lo largo de sus vidas. Sin embargo, pasan por alto lo más obvio, la protección prácticamente gratis: cuidar de sí mismos.

Si trabaja frente a un escritorio todo el día y utiliza varias de las facilidades modernas de la vida, quizá termine siendo el perezoso más grande del mundo. Es muy probable que haya escuchado hablar de la mayoría de los métodos para prolongar la longevidad y la calidad de la vida, pero sigue en sus laureles, aparentemente el consejo no le llegó. Así que, para ustedes, reyes del confort, les presento siete consejos saludables:

- No fume.
- Si bebe, hágalo con moderación.
- Descanse lo suficiente.
- Haga ejercicio regularmente.
- Coma una dieta sana (vea el Capítulo 6 para conocer los consejos de alimentación que le ahorrarán dinero y mejorarán su salud).
- Hágase revisiones regularmente para detectar problemas médicos, dentales y de visión.
- Tome tiempo para disfrutar la vida.

Si tiene parientes o un conyugue que pueda cuidar de usted en el caso de presentarse una enfermedad grave, definitivamente *no* gaste su dinero en un seguro de asilo de ancianos. También puede evitar esta cobertura si tiene, y no le importa usarlos, activos de jubilación para ayudar a cubrir los costos de uno de estos lugares.

Incluso si agota sus activos, recuerde que cuenta con un respaldo: Medicaid (el seguro médico estatal) cubrirá los gastos si usted no puede hacerlo. Sin embargo, sea conciente del número desventajas potenciales de obtener cobertura para un asilo de ancianos a través de Medicaid:

- **Los pacientes de Medicaid se encuentran al final de la lista de prioridades.** La mayoría de los asilos están interesados en lo esencial, por lo que los pacientes que representan las menores ganancias —principalmente los pacientes con Medicaid— reciben la prioridad más baja de las listas de espera de estos centros.

- **Algunos asilos de ancianos no aceptan pacientes con Medicaid.** Verifique los asilos en su área para saber si aceptan Medicaid.
- **Los estados pueden reducir todavía más la cobertura de Medicaid.** La decisión de las condiciones que reciben cobertura depende de cada estado. Con los recortes de presupuesto, algunos estados han eliminado algunos tipos de cobertura (por ejemplo, problemas mentales de pacientes mayores cuya salud en general es buena).

Si le preocupa perder su dinero por una estancia larga en un asilo de ancianos, y verdaderamente quiere dejar el dinero a su familia o a la organización de caridad de su predilección, puede comenzar a repartir el dinero mientras está sano. (Si su salud ya no es buena, los expertos legales pueden crear una estrategia para cuidar sus activos y evitar que sean usados para cubrir los costos de un asilo de ancianos.)

CONSEJO

Considere comprar un seguro de asilo de ancianos si quiere conservar y proteger sus activos y si le tranquiliza saber que una estancia de varios días en un asilo está cubierta. Pero investigue. Compare, y asegúrese de comprar una póliza que pague beneficios a largo plazo. Un año de beneficios (o incluso unos cuantos años) no protegerán sus activos si su estancia dura más. También asegúrese de conseguir una póliza que ajuste el monto diario de beneficios según los aumentos en el costo de vida. Tenga cuidado con las pólizas que restringen los beneficios a ciertos tipos de lugares y ubicaciones. Compre una póliza que cubra también los cuidados en su propia casa o en otros lugares en caso de que no tenga que estar en un asilo de costos altos, y asegúrese de que no se requiera hospitalización previa para que apliquen los beneficios. Para que las primas se mantengan bajas, considere una exclusión o período de espera más largo —de tres a seis meses o un año antes de que se active la cobertura.

También debe de considerar las comunidades de retiro si está dispuesto a vivir como un jubilado joven en estos lugares. Después de pagar una cuota de ingreso, se paga una cuota mensual, que por lo general cubre la renta, el cuidado y las comidas. Asegúrese de que el lugar que elija garantice el cuidado de por vida y acepte Medicaid en caso de que agote sus activos.

Qué es el programa de medicamentos controlados de Medicare

Como si no existieran suficientes programas gubernamentales complicados, el Tío Sam tuvo que crear otro más que comenzó en el 2006 —el programa de medicamentos controlados de Medicare (Parte D). Estos son algunos factores importantes que necesita conocer sobre estos planes relativamente complicados, que se ofrecen a través de aseguradoras privadas:

- Los planes son más adecuados para aquellas personas que gastan más de US$5.000 dólares en medicamentos controlados. Usted desembolsará US$3.600 dólares de los primeros US$5.100 dólares en gastos, antes de que entre la "cobertura catastrófica". Medicare paga 95 por ciento de costos adicionales de medicamentos arriba de los US$5.100 dólares durante el año calendario.
- Si elije no afiliarse cuando es elegible, y hacerlo después, pagará una multa equivalente al 1 por ciento del promedio nacional de la prima de la Parte D por cada mes que haya pasado desde que era elegible para participar. Pagará esta multa por el tiempo que permanezca en el plan.
- Si no está seguro de afiliarse, considere empezar con un plan de prima baja que posteriormente le otorgue el derecho de transferirse a un plan de mayor costo y mejor cobertura sin pagar la penalización de afiliación tardía.
- Visite `www.medicare.gov` para contar con información útil sobre los planes de medicamentos y cómo seleccionarlos. Por ejemplo, teclee en el buscador de farmacopea (medicamentos) para identificar planes de seguros específicos que cubren sus medicamentos actuales y los que quizá tome en un futuro. El sitio de AARP `www.aarp.org` también cuenta con mucha información y recursos para conocer más sobre estos confusos planes.

Capítulo 17

Proteja Sus Activos

En Este Capítulo

- Revisemos el seguro de propietario de casa/arrendatario
- Considere un seguro automovilístico
- Un vistazo al seguro paraguas
- Planeación testamentaria

En el Capítulo 16, hablo sobre la importancia de proteger sus ingresos futuros de las posibilidades de incapacidad, muerte o gastos médicos fuertes e inesperados. Pero también tiene que asegurar los activos de valor considerable que adquirió en el pasado: la casa, el auto y sus pertenencias. Debe proteger estos activos por dos razones:

- **Los activos son valiosos.** Si perdiera estos activos, reponerlos con dinero de su propio bolsillo sería una catástrofe financiera.
- **Una demanda acabaría con sus finanzas.** Si alguien más se accidentara o muriera en su casa o a causa de su auto, una demanda podría ser financieramente devastadora.

En este capítulo, le explico por qué, cómo y por cuánto asegurar su casa, sus pertenencias y su auto. También hablo sobre el seguro de exceso de responsabilidad civil y en dónde quedará su dinero en caso de que fallezca.

Asegure El Lugar en El Que Vive

Cuando compra una casa, la mayoría de los prestamistas piden un seguro de casa. Pero incluso si ellos no lo piden, es bueno contar con uno, porque la casa y sus pertenencias valen mucho y costaría mucho reponerlas.

Como arrendatario, los daños al inmueble en el que vive no le corresponden financieramente en forma directa, pero también tiene pertenencias que quizá quiera asegurar. También existe la posibilidad (aunque remota) de que lo demande alguien que tenga un accidente en el lugar que renta.

Cuando compre una póliza de propietario de casa o de arrendatario, considere los puntos importantes que cubro en las siguientes secciones.

Cobertura de vivienda: el costo de reconstruir

¿Cuánto tendría que gastar para reconstruir su casa si quedara completamente destruida en un incendio, un ataque de langostas o lo que sea? El costo de la reconstrucción estaría basado en el tamaño (metros de construcción) de su casa. Ni el precio de la casa ni el tamaño de la hipoteca deben determinar cuánta *cobertura de vivienda* necesita.

Si es un arrendatario, regocíjese, porque no necesita cobertura de vivienda. Si es dueño de un condominio, averigüe si la cobertura que la asociación de condóminos compró para el edificio entero es suficiente.

Asegúrese de que la póliza de propietario de casa incluya una disposición de *costo de reposición*. Esta útil característica garantiza que la compañía de seguros reconstruirá la casa incluso si el costo de la construcción es mayor que la cobertura de la póliza. Si la compañía de seguros subestima la cobertura de su casa, ésta tiene que completar la diferencia.

Desafortunadamente, las aseguradoras definen el costo garantizado de reemplazo de manera diferente. Algunas compañías pagan el costo total de la reposición de la casa, sin importar el costo final. Otras establecen límites. Por ejemplo, algunas aseguradoras sólo pagan hasta un 25 por ciento más de la cobertura de vivienda en su póliza. Pregunte a su aseguradora cómo define el costo garantizado de reemplazo.

Si tiene una propiedad antigua que no cumple con los códigos actuales de construcción, considere la compra de una cláusula adicional (cobertura complementaria para la póliza principal de seguro) que paga por la actualización de los códigos. Esta cláusula cubre los costos de reconstrucción de la casa, en caso de pérdida, para cumplir con los códigos actuales de construcción que pueden ser más estrictos que los que regían cuando construyeron su casa. Pregunte a la compañía de seguros lo que cubre y lo que no cubre la póliza básica. Algunas compañías incluyen una cierta cantidad (por ejemplo, 10 por ciento de su cobertura de vivienda) para actualizaciones de códigos en la póliza básica.

Cobertura de pertenencias: para sus cosas

En la póliza de propietario de casa, el monto de cobertura de pertenencias normalmente se deriva del monto de cobertura de vivienda que tiene. Por lo general, usted recibe una cobertura de pertenencias que se encuentra entre el 50 y el 75 por ciento de la cobertura de vivienda. Con frecuencia este monto es más que suficiente.

En relación con las cláusulas adicionales para proteger joyas, computadoras, pieles u otros artículos algo costosos que normalmente no están cubiertos por una póliza normal de propietario de casa, pregúntese si el desembolso que haga para reponerlos, en caso de pérdida, representaría una catástrofe financiera. A menos que tenga cientos de miles de dólares en joyas o en equipo computacional, evite estas cláusulas.

Algunas pólizas incluyen *garantías de costo de reposición* que pagan por el costo de reponer un artículo. Este pago puede ser considerablemente más alto de lo que valía el artículo antes de que lo dañaran o robaran. Cuando esta característica no forma parte de la póliza estándar que le vendió la aseguradora, cómprela como una cláusula adicional, si está disponible.

Como arrendatario o propietario de un condominio, necesita elegir un monto para las pertenencias que quiera asegurar. Calcúlelo en lugar de adivinar —quizá se lleve una sorpresa con el costo total de reponer todas sus pertenencias.

Haga una lista de sus pertenencias —o mejor aún, tome fotografías o un video— con un cálculo de su valor. Mantenga al día está lista; la necesitará si tiene que presentar una reclamación. También puede ser útil conservar los recibos de compras mayores. Sin importar cómo documente sus pertenencias, no olvide guardar esta información en otro lugar que no sea su casa —de otra forma, puede perderse al igual que el resto de ésta en un incendio u otro desastre.

Seguro de responsabilidad civil: cobertura para cuando otros tienen un accidente

El *seguro de responsabilidad civil* lo protege financieramente de las demandas que puedan surgir si alguien más tiene un accidente en su propiedad, incluyendo heridas causadas por el pit bull de la familia o el terrible gato. (Por supuesto, debe mantener encerrado a Bruno cuando tiene visitas —incluso si se trata de sus suegros enojones.) Como mínimo, consiga un seguro de responsabilidad civil que sea suficiente para cubrir sus activos financieros —es mejor proteger los activos dos veces. Comprar seguros extras no es caro y bien vale la pena.

La probabilidad de que lo demanden es baja, pero si lo hacen y pierde, podría terminar debiendo mucho dinero. Si tiene activos sustanciales que proteger, considere una póliza paraguas o de exceso de responsabilidad civil. (Consulte la sección "Protección de Mega-Responsabilidad Civil: Seguro Paraguas", más adelante en este capítulo.)

La protección de responsabilidad civil es uno de los beneficios extras de comprar una póliza de arrendatario —protege sus pertenencias además de asegurarse contra demandas. (¡Pero no deje cáscaras de plátano tiradas aunque tenga un seguro de responsabilidad civil!)

Seguro contra inundaciones y terremotos: protección contra la Madre Naturaleza

Cuando compre cualquier tipo de seguro, debe adquirir la mayor cobertura posible (vea el Capítulo 15). El problema con el seguro de casa es que no es lo suficientemente completo —normalmente no cubre pérdidas causadas por temblores o inundaciones. Debe comprar dicha cobertura, contra desastres, en etapas.

Si la zona donde vive sufre un terremoto o inundación que destruye su casa, esto le costaría cientos (si no es que miles) de dólares sin una cobertura adecuada. Sin embargo mucha gente no cuenta con estas importantes coberturas, con frecuencia como resultado de algunos malos entendidos:

- **"No en donde vivo."** Varias personas piensan que los terremotos sólo ocurren en California, ojalá y esto fuera cierto para aquellos que viven en los otros 49 estados, pero no lo es. De hecho, uno de los terremotos más fuertes en los Estados Unidos sucedió en la región central, y hay otras fallas (aunque menos activas) que corren a lo largo de la costa este. El costo de la cobertura contra terremotos se basa en la evaluación que hace la compañía de seguros del riesgo que existe en su área y del tipo de propiedad, por lo que no debe decidir si compra o no cobertura basándose en cucín pequeño piensa que sea el riesgo. El riesgo va incluido en el precio.

  Cerca de 20.000 comunidades en todo el país pueden tener daños potenciales de inundación. Igual que los terremotos, las inundaciones no están incluidas en la póliza estándar de una casa, por lo que necesita comprar una cláusula adicional contra inundaciones. Consulte con la compañía con la que tiene el seguro de la casa o con las que recomiendo en este capítulo. El programa de seguros contra inundaciones del gobierno federal (teléfono 888-379-9531; sitio de Internet `www.floodsmart.gov`) proporciona información básica sobre pólizas de seguros contra inundaciones.

- **"El gobierno me sacará del problema."** La gran mayoría de la asistencia financiera gubernamental se obtiene a través de préstamos de intereses bajos. Desafortunadamente, los préstamos se tienen que pagar, y el dinero sale de su bolsillo.
- **"De cualquier forma, en un desastre grave, los seguros quebrarán."** Esto no es nada probable dada las reservas que las aseguradoras necesitan mantener y el hecho de que éstas *reaseguran* —es decir, compran un seguro que respalda las pólizas que extienden.

Las personas que tienen poco patrimonio en su propiedad y están dispuestas a abandonar la propiedad y la hipoteca en el caso de presentarse un terremoto o una inundación, quizá no consideren comprar cobertura para estos desastres. Recuerde que hacer esto perjudica su reporte de crédito, porque básicamente no está cumpliendo con el pago del préstamo.

Podrá pagar gran parte del costo del seguro contra terremotos o inundaciones si aumenta los deducibles (lo que se discute en la siguiente sección) en la porción principal del seguro de su casa o de arrendatario y en otras pólizas de seguros (como la del auto). Es más fácil pagar las reclamaciones menores, y no las más grandes. Si piensa que el seguro contra terremoto o inundación es muy caro, compare estos costos con lo que tenga que pagar para reponer su casa y sus pertenencias por completo. Compre este seguro si vive en un área que tenga probabilidades de ser afectada por estas catástrofes. Para contribuir a mantener bajo el costo del seguro contra terremotos, considere tomar un deducible del 10 por ciento. La mayoría de las aseguradoras ofrecen deducibles del 5 ó 10 por ciento del costo de reconstruir su casa. Diez por ciento del costo de reconstrucción es una buena cantidad de dinero. Pero lo que quiere asegurar es no perder el otro 90 por ciento.

Deducibles: el costo que paga con una reclamación

Como lo explico en el Capítulo 15, el objetivo de un seguro es protegerse de pérdidas catastróficas, no de las pérdidas pequeñas. Al tomar los deducibles más altos que pueda pagar, está ahorrando en primas de seguros año tras año, y no tiene que pasar por la molestia de presentar reclamaciones pequeñas.

Descuentos especiales

Quizá sea candidato para descuentos especiales. Las compañías y los agentes que venden seguros de propietarios de casa y de arrendatarios no siempre verifican si usted es elegible para recibir un descuento. Después de todo, entre más gaste en primas de una póliza, ¡más dinero ganan! Si su

propiedad cuenta con un sistema de alarma, es una persona mayor, o tiene otras pólizas con la misma aseguradora, puede calificar para una tarifa más baja. Siempre pregunte.

Compra de un seguro de propietario de casa o de arrendatario

Cada compañía de seguros pone un precio a los seguros de propietarios de casa y de arrendatarios que vende con base en sus propios criterios. Por lo que la compañía con el costo más bajo para el seguro de la propiedad de su amigo puede que no sea la misma para la suya. Tiene que comparar los precios de varias compañías para encontrar las mejores tarifas. La siguiente lista presenta compañías que tradicionalmente ofrecen pólizas a precios bajos para la mayoría de la gente y tiene un historial decente en lo concerniente a satisfacción del cliente y pago de reclamaciones:

- **Amica:** Aunque Amica tiene un buen record de satisfacción del cliente, en algunas áreas sus precios son altos. Puede ponerse en contacto con la compañía llamando al teléfono 800-242-6422.
- **Erie Insurance:** Esta compañía funciona principalmente en la región central y del noreste de los Estados Unidos. Revise el directorio telefónico local para contactar a sus agentes, o llame al 800-458-0811 para que lo refieran con un agente de su localidad.
- **GEICO:** Puede contactar a la compañía llamando al 800-841-3000.
- **Liberty Mutual:** Revise el directorio telefónico para contactar a los agentes.
- **Nationwide Mutual:** Revise el directorio telefónico para contactar a los agentes.
- **State Farm:** Revise el directorio telefónico para contactar a los agentes.
- **USAA:** Esta compañía ofrece seguros a los miembros del ejército y a sus familias. Llame al teléfono 800-531-8080 (o visite el sitio de Internet `www.usaa.com`) para ver si califica.

No se preocupe si algunas de estas compañías le piden que llame a un número sin costo para una cotización. Este proceso le ahorra dinero, porque estas aseguradoras no tienen que pagar comisiones a los agentes locales que venden sus pólizas. Estas compañías cuentan con representantes locales para ayudarlo si tiene una reclamación y cuando la presenta.

Varias de las compañías mencionadas en la lista anterior venden otros tipos de seguros (por ejemplo, de vida) cuyo precio no es tan competitivo. Asegúrese de verificar las secciones relevantes en esta parte del libro para localizar los mejores lugares para comprar estos otros tipos de cobertura en caso de que los necesite.

Algunos departamentos estatales de seguros llevan a cabo encuestas para determinar los precios de las aseguradoras y tabular las reclamaciones recibidas. Busque el teléfono del departamento de seguros del estado en donde vive en la sección de oficinas de gobierno del directorio telefónico, o visite la página de Internet de la National Association of Insurance Commissioner `www.naic.org/state_web_map.htm` para localizar los enlaces a cada sitio de Internet de los diferentes departamentos estatales de seguros.

Bases de Un Seguro Automovilístico

A lo largo de su vida, puede gastar cientos de miles de dólares en seguros para autos. Gran parte del dinero que la gente gasta en seguros automovilísticos no va a donde más se necesita. En otros casos, simplemente se desperdicia. Busque las siguientes características importantes cuando compre una póliza de auto.

Responsabilidad civil frente a lesiones corporales/daños a propiedad privada

Como con el seguro de responsabilidad civil de una casa, el seguro automovilístico de responsabilidad civil lo protege contra demandas. Los accidentes suceden, en especial en un auto. Asegúrese de tener suficiente cobertura de responsabilidad civil contra lesiones corporales, que paga por el daño hecho a otros, para proteger sus activos. (Es preferible la cobertura equivalente al valor del doble de sus activos.)

Si apenas está empezando a acumular activos, no asuma equivocadamente que no necesita protección de responsabilidad civil. Muchos estados requieren un monto mínimo —las aseguradoras pueden darle todos los detalles correspondientes para el estado en el que vive. Tampoco olvide que sus ganancias futuras, que son activos, pueden ser confiscadas en una demanda.

Cómo lidiar con automovilistas adolescentes

Si tiene un automovilista adolescente en su casa, va a gastar mucho más en seguros de auto (además de preocuparse más). Trate de mantener a su adolescente alejado del auto el mayor tiempo posible —éste es el mejor consejo que puedo ofrecerle.

Si le permite manejar, puede seguir ciertos pasos para evitar gastar todo el dinero de su sueldo en cuentas de seguros de auto:

- Asegúrese de que le vaya bien en el colegio. Algunas aseguradoras ofrecen descuentos si el adolescente es un buen estudiante y ha terminado con éxito la clase de manejo (que no es obligatoria).
- Consiga cotizaciones de varias aseguradoras para tener una idea de cómo se verá afectado el costo de su póliza cuando añada el seguro de su hijo(a).
- Haga que su hijo comparta los costos de uso del auto. Si usted paga los seguros, gasolina y mantenimiento, su hijo(a) no valorará el privilegio de usar el auto "gratis".

Por supuesto, mantener al mínimo las cuentas de los seguros, no debe ser la única razón para no dejar manejar a su hijo(a). Los accidentes automovilísticos son la causa principal de muerte entre los adolescentes. Para conocer más sobre conducir con responsabilidad, vea el recuadro siguiente titulado "Conducir con cuidado: Un seguro automovilístico olvidado".

El *seguro de responsabilidad por daños a propiedad privada* cubre los daños hechos por su auto a los autos o propiedades de otras personas. El monto de cobertura de responsabilidad civil por daños a propiedad ajena en una póliza automovilística generalmente se determina como una consecuencia de la responsabilidad civil seleccionada, frente a lesiones corporales. Una cobertura de US$50.000 dólares es un buen mínimo para comenzar.

Responsabilidad civil automovilística no asegurada o infraasegurada

Cuando tiene un accidente con otro conductor y éste no tiene protección de responsabilidad civil (o no cuenta con la protección suficiente), la *cobertura de responsabilidad civil no asegurada o infraasegurada* le permite reclamar el pago de pérdida de sueldo, gastos médicos y dolor y sufrimiento causados por el accidente.

Si ya cuenta con un seguro de gastos médicos completo y uno de incapacidad de largo plazo, la cobertura de responsabilidad civil no asegurada o infraasegurada sería un exceso. Sin embargo, si no la tiene, está renunciando a la capacidad de demandar por el dolor y el sufrimiento causados por el accidente, y a asegurar a los pasajeros que lo acompañaban que quizá no cuenten con una cobertura adecuada de gastos médicos y de incapacidad.

Para dejar un beneficio por muerte a quienes dependen de usted financieramente, en caso de un accidente fatal, compre un seguro de vida a término (vea el Capítulo 16).

Deducibles

Para minimizar las primas de un seguro automovilístico y eliminar la necesidad de presentar reclamaciones pequeñas, tome los deducibles más altos que pueda pagar. (La mayoría de la gente debería considerar un deducible de US$500 a US$1.000 dólares.) En una póliza de auto existen dos deducibles: colisión y comprensiva. La de *colisión* se usa para reclamaciones originadas en un choque. (Recuerde que si tiene cobertura de colisión en su propia póliza, generalmente puede evitarla cuando renta un auto.) La *comprensiva* se utiliza para otras reclamaciones por daños no causados en un choque (por ejemplo, si unos vándalos le rompen un cristal del auto).

Conforme su auto envejece y pierde valor, a la larga puede eliminar ambas coberturas, la comprensiva y la de colisión. El momento para hacer esto depende de usted. Las aseguradoras no pagarán más del valor en libros de su auto, sin importar lo que cueste repararlo o reemplazarlo. Recuerde que el propósito del seguro es compensar las pérdidas que le representan una catástrofe financiera. Para algunas personas, esta cantidad puede llegar a los US$5.000 dólares o más —otros pueden elegir US$1.000 dólares como límite.

Descuentos especiales

Usted puede calificar para descuentos especiales en un seguro de auto. No olvide decirle al agente o a la aseguradora si su auto cuenta con sistema de alarma, bolsas de aire o frenos antibloqueo. Si es una persona mayor o tiene otras pólizas o autos asegurados por la misma compañía, quizá también califique para recibir descuentos. Asegúrese de que le den descuentos adecuados de “buen conductor” si no ha tenido accidentes o multas en los últimos años.

Y esta es una idea más: *Antes* de comprar su próximo auto, llame a las aseguradoras y pida cotizaciones para los diferentes modelos que está considerando. A la hora de decidir qué auto comprar, debe también tomar en cuenta el costo del seguro, porque éste representa una porción importante de los gastos continuos de operación de un auto.

Cobertura de cosas pequeñas que puede evitar

Las aseguradoras de autos han ideado todo tipo de cláusulas adicionales, como reembolso por remolque y renta de auto. En un principio, estas cláusulas parecen ser baratas. Pero no lo son, dada la mínima cantidad de dinero que se recibe por una reclamación y la molestia de presentarla.

Conducir con cuidado: Un seguro automovilístico olvidado

Las tragedias (asesinatos, incendios, huracanes, un avión que se estrella y demás) reciben mucha publicidad de los medios de información, pero el número de muertes que llegan a aparecer en la primera página de los periódicos palidece en comparación con las 40.000 personas que mueren en las carreteras de los Estados Unidos cada año.

Con esto no quiero decir que los medios informativos deberían de comenzar a informar sobre cada fatalidad automovilística que sucede. Incluso 24 horas de cobertura diaria de CNN no podría reportar todos los accidentes que hay. Pero la verdadera historia de las muertes por accidentes de auto no está en el *quién*, *qué* y *dónde* de los accidentes específicos, sino en el *por qué*. Cuando hacemos esta pregunta, podemos ver cuántos de ellos pueden prevenirse.

No importa qué tipo de auto conduzca, puede y debe hacerlo con cautela. Manténgase dentro de los límites de velocidad y no maneje en estado de ebriedad o cansado, o durante condiciones climatológicas adversas. Use el cinturón de seguridad —un estudio del Departamento de Transporte de los Estados Unidos encontró que el 60 por ciento de los pasajeros que murieron en accidentes automovilísticos no tenían puesto el cinturón de seguridad. ¡Y no trate de hablar por teléfono y escribir notas en una libreta de papel adherida al parabrisas mientras equilibra una taza de café entre las piernas!

También reducirá en gran medida el riesgo de morir en un accidente si maneja un auto seguro. No necesita gastar mucho dinero para comprar un auto con las funciones adecuadas de seguridad. La guía anual de compra de autos de la revista *Consumer Reports* tiene mucha información útil sobre modelos de autos seguros.

Las cláusulas adicionales que cancelan el deducible bajo ciertas circunstancias, tampoco tienen sentido. El objetivo del deducible es reducir el costo de la póliza y eliminar la molestia de presentar reclamaciones pequeñas.

La *cobertura de pagos de gastos médicos* normalmente otorga unos cuantos miles de dólares por gastos médicos. Si usted y los pasajeros cuentan con cobertura de seguro de gastos médicos mayores, está cláusula no es necesaria. Además, unos cuantos dólares de cobertura médica no lo protegen contra gastos catastróficos.

La cobertura por el programa de asistencia en el camino, reembolso por remolque y renta de auto pagan muy poco, y no vale la pena comprarlas. De hecho, si pertenece a una asociación automovilística, quizá ya cuente con algunas de estas coberturas.

La compra de un seguro automovilístico

Puede utilizar la lista de seguros de propietarios de casa que aparece al principio de este capítulo para conseguir cotizaciones para seguros de autos. Además, puede contactar a Progressive llamando al teléfono 800-288-6776 o visitando su sitio de Internet `www.progressive.com`.

Protección de Mega-Responsabilidad Civil: Seguro Paraguas

El *seguro paraguas* (que también se conoce como exceso de responsabilidad civil) es un seguro adicional de responsabilidad civil que se suma a la protección de responsabilidad civil en su casa y sus auto(s). Si, por ejemplo, tiene US$700.000 dólares en activos, puede comprar una póliza paraguas de responsabilidad civil de US$1.000.000 para sumar US$300.000 dólares a la responsabilidad civil que tiene en su casa y en su auto. Piense que pagará un par de cientos de dólares más —un pequeño costo para una gran protección. Cada año, cientos de personas tienen demandas de más de US$1.000.000 de dólares en relación con sus autos y sus casas.

Generalmente, el seguro paraguas se vende en incrementos de US$1.000.000. Así que ¿cómo decide cuánto necesita si tiene muchos activos? Como con otros seguros, debe tener suficiente cobertura para, por lo menos, proteger sus activos y de preferencia lo suficiente para cubrir dos veces el valor de éstos.

Para comprar un seguro paraguas, contacte a la compañía de seguros de su casa o auto.

Diversificación: Seguro de inversión

Las compañías de seguros no venden pólizas que protegen el valor de sus inversiones, pero usted puede proteger su cartera de varios de los peligros de un mercado cambiante a través de la diversificación.

Si todo su dinero está invertido en cuentas de banco o bonos, está expuesto a los riesgos de la inflación, que pueden disminuir el poder de compra del dinero. Por otro lado, si el grueso del dinero lo tiene invertido en acciones de alto riesgo, su futuro financiero puede desaparecer si éstas explotan.

El Capítulo 9 habla sobre los beneficios de la diversificación y le dice cómo elegir inversiones que tienen buenos resultados en diferentes condiciones. El Capítulo 10 explica el porqué los fondos mutuos son vehículos poderosos de inversión que hacen que la diversificación sea fácil y productiva.

No Se Lo Puede Llevar: Planeación Testamentaria

La *planeación testamentaria* es el proceso que se sigue para determinar el futuro de sus activos cuando muere. Pensar en su muerte en el contexto de los seguros puede parecerle un poco extraño. Pero el tiempo y el costo de las varias maniobras de la planeación testamentaria no es más que la compra de un seguro: Está asegurando que, al morir, todo se hará como usted lo dispuso y los impuestos serán mínimos. Pensar en la planeación testamentaria desde esta perspectiva lo ayudará a evaluar de una mejor forma si determinadas opciones valen la pena en ciertos momentos de su vida.

Dependiendo de las circunstancias, quizá sea conveniente que contrate a un abogado que se especialice en asuntos de planeación testamentaria. Sin embargo, vale la pena conocer las diferentes opciones que existen. Más de un abogado tiene su propia agenda sobre lo que usted debe hacer, así que tenga cuidado. Y para la mayoría de las estrategias que pueden beneficiarlo no se necesita contratar a un abogado.

Testamentos, testamentos en vida y poderes notariales médicos

Cuando tiene hijos que son menores de edad (dependientes), el testamento es una necesidad. El testamento nombra al guardián que se hará cargo de sus

hijos si tanto usted como su cónyuge mueren. En caso de que los dos mueran sin un testamento (*intestados*), el estado (tribunales y agencias de servicios sociales) decide quién cuidará a los niños. Por lo tanto, incluso si no puede decidir en este momento a cargo de quién quisiera dejarlos, *por lo menos* nombre a un guardián confiable que pueda decidir por usted.

Tiene sentido contar con un testamento incluso si no tiene hijos, porque ahí están las instrucciones de cómo manejar y distribuir todas sus posesiones terrenales. Si muere sin un testamento, el estado en el que vive decidirá la distribución de su dinero y otras propiedades, según las leyes estatales. Por lo tanto, sus amigos, parientes lejanos y organizaciones de caridad preferidas probablemente no recibirán nada. ¡Si no tiene parientes vivos, su dinero puede ir a parar al gobierno del estado!

Sin un testamento, sus herederos no cuentan con poder legal, y el estado puede nombrar a un administrador para que supervise la distribución de sus activos a una tarifa de cerca del 5 por ciento de su patrimonio. Normalmente también debe pagarse una fianza de varios cientos de dólares.

Un testamento de vida y un poder notarial médico son adiciones útiles a un testamento estándar. Un *testamento de vida* le dice a su médico, qué medidas debe de tomar, si es que así lo desea, para mantenerlo con vida. Un *poder notarial médico (o de salud)* le da autoridad a alguien en quien confía para tomar decisiones en relación a sus opciones de cuidado médico.

La forma más fácil y menos costosa para preparar un testamento, un testamento en vida, y un poder notarial médico es utilizar los programas computacionales de buena calidad y fáciles de manejar que recomiendo en el Capítulo 19. Asegúrese de proporcionar copias de estos documentos a los guardianes y ejecutores nombrados en los mismos.

No necesita a un abogado para hacer un testamento legal. ¡De hecho, la mayoría de los abogados preparan los testamentos y los fideicomisos testamentarios con programas computacionales! Lo que hace que un testamento sea válido es que tres personas atestigüen que lo firmó.

Si preparar el testamento usted mismo le parece abrumador, puede (en lugar de contratar a un abogado) usar un servicio de trascripción de asistencia jurídica para que lo ayuden a preparar los documentos. Estos servicios generalmente cobran 50 por ciento o menos que los abogados.

Cómo evitar la legalización de un testamento a través de fideicomisos testamentarios

A causa de nuestro excéntrico sistema legal, aunque tenga un testamento, algunos o todos sus activos tienen que pasar por un tribunal en un proceso conocido como legalización de un testamento. La *legalización de un testamento* es el proceso legal para administrar e implementar las disposiciones en un testamento. Las propiedades y activos en copropiedad o que se encuentran en cuentas de jubilación, como IRAs o 401(k)s, normalmente van a los herederos sin tener que pasar a través de una legalización de testamento. Sin embargo, el paso por esta legalización es necesario para la mayoría de los otros activos.

Un *fideicomiso testamentario* transfiere de manera efectiva los activos a un fideicomiso. Como el fideicomisario, usted controla esos activos, y puede revocar el fideicomiso cuando lo desee. La ventaja de un fideicomiso testamentario es que en el momento de su muerte, los activos pueden ir directamente a sus beneficiarios sin pasar por una legalización de testamento. Ésta puede ser una molestia cara y de larga duración para sus herederos —con cuotas legales que alcanzan el 5 por ciento o más del valor del patrimonio. Además, sus activos pasan a ser un asunto del archivo público como resultado de la legalización.

Los fideicomisos testamentarios son de gran valor para la gente que cumpla con los siguientes criterios:

- Tenga 60 años o más
- Soltera
- Con activos cuyo valor sea mayor a US$100.000 dólares que deban pasar por una legalización de testamento (incluyendo bienes raíces, cuentas que no sean de jubilación, y negocios pequeños).
- Con bienes inmobiliarios en otros estados

Igual que con un testamento, *no* necesita a un abogado para establecer un fideicomiso legal y válido. (Vea mis recomendaciones de programas computacionales en el Capítulo 19 y considere los servicios de asistencia jurídica que menciono en la sección anterior sobre testamentos.) Las tarifas de los abogados por establecer un fideicomiso testamentario pueden estar entre los cientos y los miles de dólares. A las personas que tienen patrimonios grandes (vea la siguiente sección) y que no tienen el tiempo, el deseo y la experiencia para maximizar el valor derivado de la planeación testamentaria, les conviene contratar a un abogado.

Nota: Los fideicomisos testamentarios mantienen a los activos fuera de las legalizaciones de testamentos pero no tienen nada que ver con minimizar el patrimonio o los impuestos de sucesión.

Reducción de impuestos de sucesión

Gracias a los cambios en las leyes fiscales aprobados a principios de la era del 2.000, menos y menos personas tendrán un "problema" de impuestos de sucesión en los años venideros. Un individuo puede dejar US$2.000.000 millones de dólares a sus beneficiarios sin tener que pagar impuestos federales estatales. (Esta exclusión aumenta a US$3.500.000 en el 2008.)

El que deba preocuparse por posibles impuestos estatales depende de varios factores. Lo primero que debe de considerar es cuánto de sus activos va a utilizar durante su vida. Esta cantidad depende de cuánto crezcan sus activos con el tiempo, así como también cuán rápido gaste el dinero. Durante su jubilación, utilizará (esperemos) por lo menos algo de su dinero.

He visto a demasiados individuos acaudalados preocuparse por los impuestos de sucesión sobre su dinero a lo largo de su jubilación. Si su intención es dejar su dinero a sus hijos, nietos o a una organización de caridad, ¿por qué no dárselos mientras vive para que disfrute hacerlo? Puede dar US$12.000 dólares al año a cada uno de sus beneficiarios, *libres de impuestos*. Al repartir el dinero está reduciendo su patrimonio y, por lo tanto, los impuestos estatales correspondientes. Cualquier apreciación en el valor del regalo entre la fecha en que lo dio y la de su fallecimiento también se deriva de su patrimonio y no está sujeto a impuestos estatales.

Además de hacer regalos, varios fideicomisos le permiten minimizar los impuestos de sucesión. Por ejemplo, si esta casado(a), tanto usted como su cónyuge, pueden dar por separado hasta US$2.000.000 de dólares a sus herederos (un total de US$4.000.000), libres de impuestos federales de sucesión. Puede lograr esto estableciendo un *fideicomiso de desvío*. Al morir el primer cónyuge, los activos a su nombre pasan al fideicomiso de desvío, liberándolos de manera efectiva del patrimonio gravable del cónyuge que sigue con vida. Como el monto que puede pasarse sin pagar impuestos llega a los US$3.500.000 en el 2008, un fideicomiso de desvío permitirá que se pasen hasta US$7.000.000 de dólares libres de impuestos de sucesión.

Un seguro de vida con valor en efectivo es otra herramienta de planeación testamentaria. Desafortunadamente, se usa demasiado. Las personas que venden seguros de vida con valor en efectivo —es decir, vendedores de seguros y otros que se hacen pasar por asesores financieros— con frecuencia promocionan el seguro de vida como la única forma de reducir los impuestos

de sucesión. Otros métodos para reducir estos impuestos con frecuencia son mejores, porque no requieren que se desperdicie el dinero en un seguro de vida.

Los dueños de negocios pequeños que valen varios millones de dólares o más deben considerar el seguro de vida con valor en efectivo en ciertas circunstancias especiales. Si no tiene los activos adicionales necesarios para pagar los impuestos de sucesión correspondientes y no quiere que sus beneficiarios se vean forzados a vender el negocio, puede comprar un seguro con valor en efectivo para pagar estos impuestos.

Para saber más sobre cómo reducir sus impuestos de sucesión (y otros más), consiga una copia de la última edición de *Taxes For Dummies,* escrita por Margaret Munro, David J. Silverman y su servidor (Wiley).

Parte V

A Dónde Acudir por Más Ayuda

"Lo primero que debemos hacer es conseguirles un buen fondo mutuo. Permítanme sacar la 'Bola Mágica' y revisaremos algunas opciones".

En esta parte . . .

Le ayudo a buscar en el embrollo de los medios financieros que compiten por su atención y sus dólares. Muchas personas que se hacen llamar asesores financieros aseguran poder hacerlo rico, pero le muestro cómo puede acabar más pobre si no escoge a un asesor sabiamente. También incluyo recursos de software e Internet y le digo cuáles son los mejores. Finalmente, explico cómo beneficiarse con la cobertura financiera de la prensa y los medios, así como la forma de evitar los, en ocasiones, consejos problemáticos de éstos.

Capítulo 18

Trabajando con Asesores Financieros

En Este Capítulo

- Revise sus opciones de administración financiera
- Determine si necesita ayuda de un asesor financiero
- Porqué es difícil encontrar buena ayuda financiera
- Busque a un asesor financiero estelar
- Entreviste a los asesores financieros antes de contratarlos

Contratar a un asesor financiero competente, ético e imparcial para ayudarlo a tomar y a implementar decisiones financieras puede ser dinero bien gastado. Pero si elije a un asesor incompetente o alguien que no es un asesor, sino un vendedor disfrazado, su situación financiera puede empeorar en lugar de mejorar. Así que antes de hablarle sobre los diferentes tipos de ayuda que puede contratar, le explico las opciones que tiene para dirigir la administración de sus finanzas personales.

Evalúe Sus Opciones de Administración Financiera

Todo el mundo tiene tres opciones básicas para administrar dinero: Ser negligente, hacerlo usted mismo o contratar a alguien para que lo ayude.

Los negligentes

Este enfoque tiene muchos seguidores (¡y usted pensaba que era el único!). La gente que se encuentra en esta categoría puede llevar vidas excitantes e interesantes y por lo tanto está demasiado ocupada para prestar atención a

algo tan mundano como prestar atención a sus finanzas personales. O quizá su vida sea ordinaria, pero está muy ocupada fantaseando sobre formas más atractivas de disponer de su tiempo. Para ambos tipos, cualquier otra cosa, desde ver un platillo volador hasta sacar la basura, captura más su imaginación que pensar en la administración de sus finanzas.

Pero los peligros de ser negligente son muchos. Los problemas empeoran cuando no se presta atención. Aplazar el ahorro para la jubilación o ignorar una deuda creciente, a la larga lo atormentará. Si no tiene los seguros adecuados, los accidentes pueden ser devastadores. Los incendios y terremotos en California, las inundaciones en la región central, y los huracanes en el sur muestran lo precaria que es la vida en el paraíso.

Si no ha hecho nada en su vida, ¡en este momento queda oficialmente promovido fuera de esta posición! Compró este libro para saber más sobre finanzas personales y hacer cambios en asuntos de dinero, ¿no es así? ¡Así que tome el control y continúe leyendo!

Hágalo usted mismo

Estas personas conocen lo suficiente sobre temas financieros para tomar decisiones informadas por sí solos. Por supuesto, cualquier cosa que haga por su cuenta requiere que invierta tiempo en aprender los conceptos básicos y mantenerse actualizado. Para algunos, la administración personal de finanzas se vuelve un interés estimulante y absorbente. Otros se enfocan en lo que tienen que hacer para llevar a cabo el trabajo de manera eficiente.

Es un mito la idea de que va a pasar horas interminables ocupándose de sus finanzas si las administra usted mismo. Para la mayoría de las personas, la parte más difícil de manejar dinero es ponerse al día en cosas que deberían de haber hecho con anterioridad. Una vez que pone todo en orden, lo que puede hacer fácilmente teniendo este libro como compañero, no debe de pasar más de una o dos horas trabajando en sus finanzas personales, cada tantos meses (a menos que surja algo importante, como la compra de un inmueble).

Algunas personas en el negocio de la asesoría financiera hacen que todo esto parezca muy complicado, y lo comparan con ¡neurocirugía! Su argumento es, “No se operaría usted mismo, así que ¿por qué administrar su dinero por sí solo?” A esto respondo, “La administración de las finanzas personales no es neurocirugía —no se le asemeja ni siquiera un poco”. No tendrá ningún problema. ¿Por qué? Porque usted no está sujeto a conflictos de intereses, y es a quien más le importa su dinero.

Contratación de ayuda financiera

Darse cuenta de que necesita de alguien para ayudarlo a tomar y a implementar decisiones financieras puede ser una revelación muy valiosa. Dedicar unas cuantas horas y varios cientos de dólares para contratar a un profesional competente puede ser dinero bien empleado, incluso si sus ingresos o activos son modestos. Pero necesita conocer lo que su dinero está comprando.

Los asesores o consejeros financieros ganan dinero de tres formas:

- Ganan comisiones con base en la venta de productos financieros.
- Cobran un porcentaje de los activos que usted invierte.
- Cobran por hora de trabajo.

Las siguientes secciones lo ayudarán a diferenciar entre los tres tipos principales de asesores financieros.

"Asesores" por comisión

Estas personas en realidad no son asesores o consejeros —son vendedores. Muchos corredores de bolsa y de seguros ahora reciben el título de *consultores financieros o representantes de servicios financieros* para hacer más glamorosa la profesión y ocultar la forma en que se les paga. Lo mismo sucede con los vendedores de seguros que se hacen llamar *especialistas en planeación testamentaria*.

Un corredor de bolsa que se nombra asesor financiero es como un vendedor de autos Honda que se refiere a sí mismo como consultor de transportación. Un vendedor de Honda, se gana la vida vendiendo autos de la marca Honda —punto. En ningún momento va a informarle sobre las cualidades de los autos Ford, Chrysler o Toyota —a menos, por supuesto, que también venda autos de esas marcas. ¡Tampoco le interesa que usted conozca las posibilidades de ahorro que tiene el sistema de transporte público!

Los vendedores y corredores que se hacen pasar por asesores pueden tener un enorme interés personal en promover ciertos productos, en particular aquellos que pagan comisiones generosas. El recibir una comisión tiende a provocar que sus recomendaciones se inclinen hacia ciertas estrategias (como comprar productos de inversión o de seguros de vida) y que ignoren o le resten importancia a otros aspectos de sus finanzas. Por ejemplo, con gusto le venderán una inversión en lugar de persuadirlo para que salde sus deudas de intereses altos o ahorre e invierta a través del plan de retiro de la compañía para la que trabaja, reduciendo así sus impuestos.

La Tabla 18-1 le da una idea de las comisiones que un asesor financiero puede ganar al vender ciertos productos financieros en particular.

Tabla 18-1 Comisiones de Productos Financieros

Producto	*Comisión*
Seguro de Vida (US$250.000, edad 45):	
Vida a Término	US$125 a US$500
Universal/Vida Entera	US$1.000 a US$2.500
Seguro de Incapacidad:	
US$4.000/beneficio mensual, edad 35	US$400 a US$1.500
Inversiones (US$20.000):	
Fondos Mutuos	US$800 a US$1.700
Sociedades Limitadas	US$1.400 a US$2.000
Anualidades	US$1.000 a US$2.000

Porcentaje de activos en asesoría administrativa

Un asesor financiero que cobra un porcentaje de los activos que administra o invierte es, con frecuencia, una mejor opción que los que cobran comisiones. Este sistema de compensación elimina el incentivo de querer venderle productos con comisiones altas e iniciar muchas transacciones (para generar más comisiones).

El sistema con base en una tarifa es mejor que el utilizado por quienes trabajan en base a comisiones y lo fuerzan a comprar diferentes productos, pero también tiene sus fallas. Supongamos que está tratando de decidir si debe invertir en acciones, bonos o bienes raíces. Un asesor que se gana la vida administrando su dinero, probablemente no le recomendará los bienes raíces, porque reducen el capital de inversión. Por la misma razón, tampoco le aconsejará saldar la hipoteca —argumentando que puede ganar más si invierte el dinero (con su ayuda, por supuesto) que lo que le cuesta tener un préstamo.

Además, a los asesores que cobran en base a tarifas sólo les interesa administrar el dinero de aquellos que ya han acumulado una buena cantidad —lo que descarta a la mayoría de las personas. Varios tienen mínimos de US$250.000, US$500.000 o más.

Asesoría por tiempo

La mejor opción para tener ayuda profesional con sus finanzas personales es un asesor que cobre por el tiempo que le dedica. Como no vende ningún producto financiero, no pierde la objetividad. No administra dinero, por lo que puede ayudarlo a tomar decisiones financieras integrales sobre préstamos, planeación de jubilación y a seleccionar buenas inversiones, incluyendo bienes raíces, fondos mutuos y negocios pequeños.

El mayor riesgo al que se enfrenta cuando selecciona a un asesor que cobra por hora, es contratar a alguien incompetente. Por lo que no olvide verificar las referencias y aprenda lo suficiente de finanzas para poder discernir entre un buen y un mal consejo financiero. Otro riesgo se presenta al no definir con claridad el trabajo que quiere que haga y el costo total aproximado (considere pedir todo por escrito) de los servicios del asesor antes de comenzar. También revise algunos de los otros puntos clave que menciono en la sección "Entrevista con Un Asesor Financiero: Haga las Preguntas Correctas", más adelante en este capítulo.

Cuando no sigue las recomendaciones del asesor, se presenta un tipo de desventaja totalmente diferente. Pagó por el trabajo, pero no lo puso en marcha, por lo que no capturó su valor. Si una de las primeras razones por las que contrató al asesor, fue que está demasiado ocupado o no tiene el interés necesario para hacer cambios en su situación financiera, busque este tipo de apoyo cuando solicite sus servicios.

Si sólo necesita a alguien para que le dé ideas o para que le recomiende una estrategia o producto determinado, puede contratar a un asesor, que cobre por hora, por una o dos sesiones de consejos. Se ahorra dinero al hacer el trabajo y la implementación, usted mismo. Simplemente asegúrese de que el asesor esté dispuesto a darle consejos específicos para que usted pueda ejecutar la estrategia de manera adecuada.

Contratar o No a Un Asesor Financiero

Si es como la mayoría de la gente, no necesita contratar a un asesor financiero, pero puede ser bueno que consiga algún tipo de ayuda en ciertos momentos de su vida. Las buenas razones para contratar a un asesor financiero quizá son similares a las que tiene para contratar a alguien que limpie su casa o prepare sus impuestos. Si está muy ocupado, no lo disfruta o se siente terriblemente incómodo tomando decisiones por sí solo, contar con un asesor para una segunda opinión suena lógico. Y si le teme a los números y se le ponen los pelos de punta al pensar en hacer una división larga, un buen asesor puede ayudarlo.

Cómo puede ayudarlo un buen asesor financiero

La siguiente lista lo pone al corriente de algunas de las cosas importantes con las que un buen asesor financiero puede ayudarlo:

- **A identificar problemas y metas:** Muchas personas inteligentes tienen dificultades para ser objetivas con los problemas financieros. Quizá ignoren sus deudas o tengan metas y expectativas poco realistas, dada su situación financiera y su comportamiento. Y varias están tan ocupadas con otros aspectos de sus vidas que nunca se toman el tiempo para pensar en cuáles son sus metas financieras. Un buen asesor financiero le proporcionará la perspectiva objetiva que necesita.

  Sorprendentemente, algunas personas se encuentran en una mejor situación financiera de lo que esperaban, en relación con sus metas. Los buenos consejeros en verdad disfrutan estos aspectos de su trabajo —es más fácil y divertido dar buenas noticias.

- **A localizar estrategias para alcanzar sus metas financieras:** Quizá su mente es una maraña de varios planes, ideas y preocupaciones, en combinación con una u otra telaraña. Un buen asesor lo ayudará a clasificar sus pensamientos y presentará estrategias alternativas para que las considere mientras trabaja para alcanzar sus metas financieras.

- **A determinar prioridades:** Quizá esté haciendo varias cosas para mejorar su situación financiera, pero poner en práctica unos cuantos cambios claves tendrá un mayor impacto. Es igualmente importante identificar los cambios que se ajustan a su situación en general y que no lo mantendrán despierto por las noches.

- **A ahorrar tiempo y molestias de investigación:** Incluso si conoce cuáles son las decisiones financieras de mayor importancia para usted, investigar puede llevarle tiempo y ser frustrante si no sabe en dónde encontrar buena información y consejo. Un buen asesor busca los productos y estrategias disponibles que mejor se ajustan a sus necesidades. Existe tanta información que no vale la pena sobre varios temas financieros que fácilmente puede perderse, desanimarse, desviarse o caer en una trampa. Un buen asesor puede evitar que tome una mala decisión con base en información incompleta o deficiente.

- **En la compra de productos financieros libres de comisiones:** Cuando contrata a un asesor que cobra por hora, fácilmente puede ahorrarse cientos o miles de dólares al evitar los costos de las comisiones en los productos financieros que compre. Las compras sin comisión son especialmente valiosas cuando se adquieren inversiones y seguros.

- **Al proporcionar una voz objetiva en la toma de decisiones importantes:** Cuando está tratando de decidir cuándo retirarse, cuánto gastar en la compra de una casa, y en dónde invertir su dinero, se encuentra frente a decisiones muy importantes. Dejarse llevar por las emociones que conllevan estos eventos, puede nublar su perspectiva. Un asesor competente y sensible lo ayudará a salir de la nube y le proporcionará consejos bien fundamentados.
- **Simplemente a llevarlo a cabo:** No es suficiente decidir lo que necesita hacer —hay que llevarlo a cabo. Y aunque puede usar a un asesor para que le dé consejos y luego hacer todo los cambios por su cuenta, un buen consejero lo ayudará a llevar a término su plan. Después de todo, parte de la razón por la que contrató a un asesor puede ser que usted está muy ocupado o no le interesa administrar sus finanzas.
- **A mediar:** Si está casado(a) o tiene un socio, las decisiones financieras pueden producir rayos y centellas —en particular aquellas que involucran a toda la familia. Aunque un consejero no puede hacer las veces de terapeuta, uno bueno será sensible a las diferentes necesidades y preocupaciones de cada individuo y tratará de encontrar un punto medio en los asuntos financieros con los que está lidiando.
- **A ganar dinero y a darle tranquilidad emocional:** El objetivo de la planeación financiera profesional es ayudarlo a ganar la mayor cantidad de dinero y alcanzar sus mentas financieras y personales. En el proceso, el asesor financiero debe mostrarle cómo mejorar los rendimientos de las inversiones; disminuir sus gastos, impuestos y costos de seguros; aumentar sus ahorros; mejorar su cobertura de seguros contra catástrofes; y lograr independencia financiera. Poner en orden su refugio financiero debe darle mayor paz mental —como ese sentimiento de libertad y liviandad después de un corte de pelo.

Por qué los asesores no son para todo el mundo

Encontrar a un buen asesor financiero no es fácil, por lo que debe estar convencido de querer contratar a uno antes de aventurarse en la búsqueda de uno competente.

También debe considerar qué tipo de personalidad tiene, antes de contratar ayuda. La experiencia me dice que algunas personas (aunque no lo crea) disfrutan investigar y hacer cálculos. Si esto le suena familiar, o si no se siente cómodo pidiendo consejos, quizá le vaya mejor si se prepara adecuadamente y crea su propia estrategia.

Si se trata de un asunto específico, fiscal o legal, sería mejor que contratara a un buen profesional que se especializara en ese campo en particular, en lugar de pedir ayuda a un asesor financiero.

Las Frustraciones de Encontrar a Buenos Asesores Financieros

Los consumidores agobiados, en especial los que se encuentran en niveles de ingresos bajos y medios, tienen menos opciones atractivas cuando se trata de contratar ayuda financiera. La gran mayoría de las personas que se hacen llamar *asesores y consultores financieros* venden productos y trabajan por comisión, lo que crea enormes conflictos de intereses. Los conflictos de intereses se derivan del hecho de que el corredor tiene un incentivo para recomendar estrategias y vender productos que pagan comisiones generosas, e ignorar aquellas estrategias y productos que no pagan comisiones o son muy bajas.

Los pocos asesores financieros que cobran con base en una tarifa obtienen la mayoría de sus ingresos a través de servicios de administración monetaria. (*Con base en tarifas o mediante pago* significa que las cuotas de los asesores las pagan los clientes, no las compañías cuyos productos recomiendan.) Por lo tanto, estos asesores tienden a enfocarse en clientes que ya han acumulado una fortuna considerable. Los asesores con base en tarifas también pueden tener conflictos de intereses en cuanto a que gravitan hacia estrategias y recomendaciones que involucran la administración constante del dinero, y pueden ignorar o evitar tácticas que disminuyen el monto del dinero de inversión que le administran, a cambio del pago de una tarifa constante.

Las siguientes secciones describen algunos de los problemas asociados con encontrar un buen asesor.

Identifique los conflictos de intereses

Todas las profesiones tienen conflictos de intereses. En algunos campos hay más que en otros, y el de la planeación financiera es uno en los que abundan. Siempre ayuda saber en dónde se encuentran algunos de los peligros. Estas son, entonces, algunas de las razones por las que los asesores no tienen una visión 20/20 cuando dan indicaciones financieras.

"Planeación financiera" en los bancos

En las últimas décadas, los bancos han sido testigos de una erosión de dinero de sus arcas y bóvedas debido al creciente número de inversionistas que se han dado cuenta de que en general los bancos no son buenos lugares para crear una fortuna. Las cuentas de ahorro y certificados de depósito con mayores rendimientos apenas mantienen a un inversionista por encima de la inflación. Si toma en cuenta tanto impuestos como inflación, estas "inversiones" bancarias no proporcionan un crecimiento real en su dinero de inversión.

Cada vez más, los bancos tienen a "representantes financieros" y a "especialistas financieros" en sus sucursales a la caza de los clientes con saldos grandes. En varios bancos, estos "asesores financieros" son simples corredores que se dedican a vender inversiones que pagan (a ellos y al banco) atractivas comisiones por ventas.

Aunque se esperaría que los saldos de las cuentas bancarias fueran confidenciales y lejos del alcance de los hambrientos ojos de los vendedores de inversiones, numerosos estudios han demostrados que los bancos están traicionando la confianza de sus clientes.

Con frecuencia los clientes no tienen idea de que los representantes de estos bancos están ganando comisiones y que éstas salen de las inversiones de los clientes. Varios clientes se equivocan (en parte por la poca información que ofrecen los vendedores y los bancos) al pensar que estas inversiones, igual que las cuentas bancarias, están aseguradas por la FDIC y no pueden perder su valor.

Venta y promoción de productos que pagan comisiones

Si un asesor financiero no le cobra una cuota por su tiempo, puede estar seguro que está ganando una comisión en los productos que le trata de vender. Para vender productos financieros, este asesor necesita una licencia de corredor. Una persona que vende productos financieros y gana comisiones de esos productos es un vendedor, *no* un asesor financiero. La asesoría financiera bien hecha involucra observar objetiva e integralmente el rompecabezas financiero para determinar qué piezas son las que encajan bien —algo que los corredores no están entrenados ni financieramente motivados para hacer.

Para hacer más difícil el discernir las intenciones de un asesor, no puede asumir que quienes cobran una cuota por su tiempo no ganan también comisiones vendiendo productos. Es muy común que exista esta doble compensación.

Vender productos que proporcionan una comisión tiende a desvirtuar las recomendaciones de un asesor. Los productos que incluyen comisiones provocan que una menor cantidad de su dinero se destine a las inversiones y seguros que compre. Como la única forma de ganar una comisión es vendiendo un producto, dicho producto o servicio inevitablemente resulta más atractivo a los ojos del asesor que otras opciones. Por ejemplo, tomemos el caso de un asesor que vende seguros de incapacidad, que usted puede obtener a un precio más bajo a través de la compañía para la que trabaja o de una asociación gremial (vea el Capítulo 16). El asesor puede pasar por alto o criticar la opción más atractiva para usted (comprar a través de la compañía para la que trabaja) y enfocarse en la mejor opción para él —venderle una póliza de incapacidad más cara con la que obtenga una comisión.

Otro peligro de confiar en las recomendaciones de un asesor que trabaja por comisiones es que puede dirigirlo hacia los productos que representan la mejor paga para él. Estos productos se encuentran entre los *peores* para usted porque extraen aún más dinero por adelantado para pagar la comisión. También tienden a estar entre los productos financieros más costosos y riesgosos disponibles.

Los asesores que están ávidos por las comisiones también pueden tratar de *agitar* sus inversiones. Lo animan a comprar y a vender en un abrir y cerrar de ojos, atribuyéndolo a la necesidad de cambios en la economía o en las compañías en las que ha invertido. Más compra y venta significa mayores comisiones para el corredor.

Tomar una perspectiva limitada

Debido a la forma en la que ganan dinero, varios asesores favorecen ciertas estrategias y productos. Como resultado, normalmente no mantienen en mente las necesidades financieras generales del cliente. Por ejemplo, si tiene un problema por acumulación de deudas de consumo, algunos asesores quizá nunca se enteren (o se interesen) porque están enfocados a venderle un producto de inversión. Igualmente, un asesor que vende muchos seguros de vida tiende a desarrollar recomendaciones que requieren que los compre.

No recomendar el ahorro a través del plan de jubilación de la compañía para la que trabaja

Aprovechar el(los) plan(es) de ahorro de jubilación de la compañía para la que trabaja es una de sus mejores opciones financieras. Aunque este método de ahorrar puede que no sea tan excitante como arriesgar su dinero en

futuros de ganado, no es tan aburrido como observar cómo se seca la pintura en la pared —y más importante, es deducible de impuestos. Algunos asesores están renuentes a recomendar que se aprovechen todas las ventajas de esta opción: No deja mucho dinero para la compra de sus productos de inversión cargados con comisiones.

Ignorar deudas

Algunas veces, saldar deudas pendientes —como de tarjetas de crédito, de préstamos automovilísticos o incluso hipotecarias— es su mejor opción de inversión. Pero la mayoría de los asesores financieros no recomiendan esta estrategia porque hacer esto reduce el capital que de otra forma podría usar para comprar inversiones —las inversiones que el corredor está tratando de venderle para ganar una comisión o que el asesor quisiera administrar por una cuota regular.

No recomendar inversiones en bienes raíces y negocios pequeños

Invertir en bienes raíces y negocios pequeños, igual que saldar deudas, requiere dinero que podría invertir en otro lado. La mayoría de los asesores no lo ayudarán a tomar estas decisiones. Incluso pueden llegar a contarle historias sobre desastres de inversión en bienes raíces y negocios pequeños para tratar de desanimarlo.

El valor de los bienes raíces puede bajar igual que el de cualquier otra inversión. Pero a la larga, tener bienes raíces es una buena estrategia financiera para la mayoría de la gente. Con un negocio pequeño, los riesgos son más altos, pero también lo son los rendimientos potenciales. No permita que un asesor financiero lo convenza de que estas opciones no son buenas —de hecho, si conoce del tema y sabe lo que hace, puede obtener mejores rendimientos invirtiendo en bienes raíces y negocios pequeños de lo que recibirá con valores tradicionales como acciones y bonos. Consulte la Parte III para leer más sobre sus opciones.

Vender continuamente servicios de administración monetaria

La gran mayoría de asesores financieros que no trabajan por comisión ganan dinero administrando el dinero de otras personas por un porcentaje de una cuota regular (normalmente el 1 ó 2 por ciento de su inversión anual). Aunque esta cuota elimina el incentivo de *agitar* su cuenta (comprar y vender frecuentemente sus inversiones) para acumular más comisiones rápidamente, no es probable que necesite el servicio. (Como explico en la Parte III, puede contratar a un administrador monetario profesional por menos.)

Un porcentaje de cuota regular crea un conflicto de intereses; el asesor financiero tratará de alejarlo de estrategias financieras benéficas que reducen el fondo de activos de donde obtiene su porcentaje. Estrategias financieras como maximizar las contribuciones al plan de ahorro de jubilación de la empresa para la que trabaja, saldar deudas como su hipoteca, invertir en bienes raíces o negocios pequeños y demás, son las que más le convienen. Los asesores que trabajan por un porcentaje de los activos que administran pueden estar en contra de dichas estrategias.

Vender servicios legales

Algunos asesores están en el negocio de crear *fideicomisos* y proporcionar otros servicios de planeación testamentaria a sus clientes. Aunque éstos y otros documentos legales puedan ser adecuados para usted, los asuntos legales son lo suficientemente complejos que los conocimientos de alguien que no es un especialista legal de tiempo completo deben ser estudiados con cautela. Y existen opciones menos costosas si su situación no es complicada.

Si necesita ayuda para determinar si necesita estos documentos legales, investigue un poco: Lea un poco más o consulte a un asesor diferente al que haría el trabajo. Si finalmente contrata a alguien para que lleve a cabo servicios de planeación testamentaria, asegúrese de que sea alguien que se especialice y trabaje de tiempo completo en esto. Vea el Capítulo 17 para conocer más sobre la planeación testamentaria.

Asustarlo innecesariamente

Algunos asesores le presentan proyecciones generadas en computadora que le muestran que va a necesitar millones de dólares cuando se jubile para mantener su estilo de vida, o que le dicen que las colegiaturas costarán cientos de miles de dólares para cuando su hijo de 2 años esté listo para ir a la universidad.

Mostrarle a un cliente la realidad de su situación financiera es una parte importante y difícil del trabajo de un buen asesor financiero. Pero algunos llevan esta tarea al extremo, asustándolo deliberadamente para que compre lo que le venden. Pintan un cuadro sombrío e implican que puede arreglar los problemas siempre que haga lo que ellos le indican. No permita que lo asusten; lea este libro y ponga su vida financiera en orden.

Crear dependencia

Varios asesores financieros crean dependencia haciendo parecer que las cosas son tan complicadas que sus clientes sienten que nunca podrán manejar sus finanzas por sí solos. Si su asesor no le dice abiertamente cómo puede aprender más sobre la administración monetaria personal,

probablemente tenga frente a usted a un consultor a perpetuidad. No podemos culpar solamente a la planeación financiera. Como dijo George Bernard Shaw, "Todas las profesiones son conspiraciones contra las masas".

Problemas regulatorios

El campo de la planeación financiera tiene un problema en lo que se refiere a supervisión. Ésta es mínima *en el mejor de los casos.* En varios estados, cualquiera puede abrir un negocio y hacerse llamar asesor financiero. La Comisión de Valores y Bolsas de los Estados Unidos (SEC, por sus siglas en inglés) supervisa sólo a aquellos asesores financieros que ofrecen consejos y/o administración de inversiones de manera regular y tienen a su cargo más de US$25 millones de dólares; estos asesores deben registrarse con la SEC como asesores de inversión registrados (RIAs, por sus siglas en inglés). La SEC no supervisa a los asesores que no ofrecen consejos o administración de inversiones.

Los estados supervisan a los cientos de miles de personas que se hacen llamar asesores financieros. Pero la mayoría de los estados han hecho muy poco por monitorear a los asesores y proteger a los consumidores. Por lo tanto, como la Federación de Consumidores de América declaró en su evaluación de la industria, "Los inversionistas de hoy se enfrentan a una combinación mortal de prácticas abusivas de la industria de valores y a una falta de atención regulatoria cuando invierten su dinero".

Cómo Localizar a Un Buen Asesor Financiero

Localizar a un buen asesor financiero dispuesto a trabajar con los que todavía no son ricos y famosos, y que no tenga conflictos de intereses es como tratar de encontrar una aguja en un pajar. Las referencias personales y asociaciones son dos métodos que pueden servir como buenos puntos de inicio.

Solicite referencias personales

Conseguir una referencia personal de un cliente satisfecho a quien tiene confianza es una de las mejores formas de localizar a un buen asesor

financiero. Otras fuentes de referencia pueden ser un contador o un abogado que han probado tener buen sentido común. (Cuidado si estas personas han hecho asesorías financieras en otros campos y se recomiendan a sí mismos.)

Señales de peligro en las técnicas de socialización de un asesor

El canal a través del cual escucha hablar de un asesor puede darle indicios sobre su integridad y su forma de conducir negocios. Cuidado con los asesores que encuentra (o que lo encuentran) por estos medios:

- **Llamadas telefónicas en frío:** Acaba de llegar a casa después de un día difícil. Se está sentando en su sillón favorito cuando suena el teléfono. Es Joe, el asesor financiero, y quiere ayudarle a alcanzar todos sus sueños financieros. Las *llamadas telefónicas en frío* (el vendedor le llama, sin previa cita) son la manera menos eficiente para un asesor de conseguir clientes. Este tipo de llamadas son invasivas, y generalmente las hacen vendedores agresivos que trabajan por comisión.

  Tenga una libreta junto al teléfono. Apunte la fecha, hora, nombre de la organización y de la persona que llamó cada vez que reciba una llamada en frío. Con cortesía y firmeza pida que no vuelvan a llamarlo. Y si lo hacen, ¡puede demandarlos por US$500 dólares en un tribunal de demandas pequeñas!

- **Cursos de educación para adultos:** Esto es lo que sucede con frecuencia en los cursos de educación para adultos que se ofrecen en las universidades locales: Usted paga una cuota razonable por el curso. Asiste a la clase un poco aturdido con la perspectiva de aprender a administrar sus finanzas. Y el instructor termina siendo un corredor o asesor financiero en busca de clientes. Lo confunde más de lo que le transmite. No es muy específico. Pero está más que dispuesto a mostrarle el camino si lo contacta (y lo contrata) fuera de la clase.

  A los asesores de estos cursos se les paga por enseñar. No necesitan conseguir clientes en clase, y, de hecho, hacerlo es poco ético. Sin embargo, debo hacer notar, que parte del problema es que algunas universidades se aprovechan del hecho que dichos "maestros" quieren conseguir clientes, con un sueldo bajo. Así que *nunca* asuma que alguien que enseña un curso de planeación financiera en una universidad local es ético, competente o que busca lo mejor para usted. Aunque suene un poco cínico, asuma que estas personas no tienen ninguna de las características antes mencionadas hasta que demuestren lo contrario.

  Los instructores éticos que van a enseñar *no* están ahí para conseguir clientes. De hecho, quizá desanimen abiertamente a los estudiantes que quieran contratarlos. Las universidades inteligentes pagan bien a sus instructores y se deshacen de

aquellos que están más interesados en crear una base de clientes, que en enseñar.

- **Seminarios "gratuitos":** Este es un caso de "se recibe lo que se compra". Como no hay que pagar una cuota para asistir a estos "seminarios gratuitos" y los "maestros" tampoco reciben un sueldo, estos eventos tienden a ser pláticas para venderle algo. El "instructor" quizá comparta con usted alguna información, pero los líderes de seminarios inteligentes saben que la meta de un seminario exitoso es establecerse como un experto y estimular el apetito de los prospectos.

  Nota: Cuidado con los seminarios enfocados a grupos específicos, como aquellos destinados a personas que han recibido distribuciones de planes de jubilación, o los que se anuncian como "Planeación Financiera para Mujeres". La planeación financiera no es específica para un género, raza o estado civil.

  Tampoco asuma que el asesor que hace una presentación en la empresa para la que trabaja es el indicado para usted. Se sorprenderá de saber lo poco que los departamentos de prestaciones investigan a las personas que invitan. En la mayoría de los casos, los asesores son aceptados porque no cobran. Una organización con la que estoy familiarizado, daba preferencia a los asesores que, además de no cobrar por las presentaciones, ¡también proveía el almuerzo! Adivine qué —esta preferencia atrajo a muchos corredores que vendían productos de comisiones altas.

Los mejores asesores financieros hacen crecer sus negocios gracias a recomendaciones que se pasan de boca en boca. Los clientes satisfechos son la mejor y más económica mercadotecnia para un profesionista. Sin embargo, nunca tiene que tomar la recomendación de alguien como la verdad absoluta. No importa *quién* la haga —incluso si es su mamá o el mismo papa. Investigue. Someta al asesor a las preguntas que enlisto en la siguiente sección "Entrevista con Un Asesor Financiero: Haga las Preguntas Correctas". He visto a personas en verdaderos problemas por aceptar a ciegas la recomendación de alguien. Recuerde que la persona que le está dando la recomendación (probablemente) no es un experto en finanzas. Él o ella puede quedar tan sorprendido como usted.

Puede que lo refieran con un asesor o un corredor que regresa el favor enviando un negocio a la persona de bienes raíces, asuntos legales o impuestos que lo refirió. En más de una ocasión, profesionistas en otras áreas han dejado muy claro que me referirán negocios si yo hago lo mismo con ellos. Por supuesto, me he negado a hacerlo. Los buenos profesionistas no aceptan este tipo de tratos. Contrate a personas que refieran a otras basándose en sus capacidades y en su ética.

Busque asesores a través de asociaciones

Las asociaciones de asesores financieros con gusto lo referirán con los asesores de su área. Pero como lo explico al principio de este capítulo, las asociaciones gremiales más importantes están compuestas de asesores que venden productos y trabajan por comisiones.

Estos son tres buenos lugares para empezar a buscar buenos asesores financieros:

- **The National Association of Personal Financial Advisors:** La NAPFA (por sus siglas en inglés) (800-366-2732; `www.napfa.org`) está conformada únicamente por asesores que cobran en base a una tarifa. Sus miembros no deben ganar comisiones de los productos que venden o recomiendan. Sin embargo, la mayoría de los asesores en esta asociación se ganan la vida ofreciendo servicios de administración monetaria y cobrando una cuota que es un porcentaje de los activos que manejan. Y la mayoría tiene mínimos, lo que los hace inalcanzables para la mayoría de las personas.
- **The American Institute of Certified Public Accountants:** El AICPA (por sus siglas en inglés) (888-999-9256; `www.cpapfs.org`) es la asociación profesional de contadores públicos certificados que puede proporcionar nombres de miembros que han completado el programa del instituto de Especialista Financiero Personal (PFS, por sus siglas en inglés). Varios de los contadores que han terminado este programa ofrecen asesoría financiera con base en una cuota. Los contadores competentes tienen la ventaja de entender las consecuencias fiscales de las diferentes opciones, lo que constituye un componente importante en cualquier plan financiero. Por otro lado, puede ser difícil para un profesionista mantenerse al día en dos campos tan amplios.
- **Garrett Planning Network:** Esta compañía lucrativa (`www.garrettplanningnetwork.com`) ha desarrollado un sistema para seleccionar asesores que se enfocan en ofrecer ayuda por hora, según lo necesite el cliente. Establecida en el 2000, tienen cerca de 250 asesores miembros por todo el país. Sus asesores tienen varias credenciales y entrenamientos incluyendo Asesor Certificado de Finanzas (CFP, por sus siglas en inglés), doctorados, maestrías y Analista Financiero Diplomado (CFA, por sus siglas en inglés). Para ser miembro, los asesores deben pagar una cuota inicial de US$7.500 dólares y US$1.200 dólares al año de ahí en adelante.

Entrevista con Asesores Financieros: Haga Las Preguntas Correctas

No piense en contratar un asesor financiero hasta que haya leído el resto de este libro. Si no conoce de finanzas personales, ¿cómo puede evaluar la capacidad de alguien que contrate para ayudarlo a tomar decisiones financieras importantes?

Creo firmemente que usted es su mejor asesor financiero. Sin embargo, sé que algunas personas no quieren tomar decisiones financieras sin ayuda. Quizá esté muy ocupado, o simplemente no puede soportar tomar decisiones sobre dinero.

Necesita aceptar que hay mucho en juego cuando contrata a un asesor financiero. Además del costo de los servicios, que en general no son baratos, está poniendo toda su confianza en sus recomendaciones. Entre más sepa, mejor será el asesor con el que termine colaborando, y serán menos los servicios que tenga que comprar.

Las siguientes preguntas lo ayudarán a conocer los fundamentos de las habilidades de un asesor y su integridad profesional. Obtenga respuestas a estas preguntas *antes* de decidir contratar a un asesor financiero.

¿Qué porcentaje de sus ingresos proviene de las cuotas de sus clientes y cuánto de comisiones?

Hacer esta pregunta primero puede ahorrarle la molestia y el tiempo de preguntar las siguientes nueve. La respuesta correcta es “100 por ciento de mis ingresos vienen de las cuotas que pagan los clientes”. Cualquier cosa menos del 100 por ciento significa que la persona con la que está hablando es un vendedor con un interés especial en recomendar ciertas estrategias y productos.

Tristemente, más de un asesor financiero no dice la verdad. En una investigación encubierta hecha por la revista *Money*, cerca de un tercio de los asesores que dijeron cobrar sólo tarifas, resultaron ser corredores que también vendían productos de inversión y seguros por comisión.

¿Cómo puede descubrir a estas personas? Los asesores que ofrecen consultoría de inversión y tienen a su cargo por lo menos US$25 millones de dólares deben registrarse con la Comisiones de Valores y Bolsas (SEC, por sus siglas en inglés); si no, normalmente deben registrarse en el estado en donde tienen negocios principalmente. Deben llenar una forma ADV, también conocida como Solicitud Uniforme para el Registro de Asesoría de Inversión. Este extenso documento pide la siguiente información específica a los asesores de inversión:

- Un desglose del origen de sus ingresos
- Relaciones y afiliaciones con otras compañías
- Historial de educación y empleo
- Tipos de valores que la empresa de asesoría recomienda
- La lista de tarifas del asesor

En resumen, la Forma ADV proporciona —en blanco y negro— las respuestas a todas las preguntas esenciales. Con llamadas telefónicas de ventas o materiales de mercadotecnia enviados por correo, un asesor tiende más a suavizar o a ignorar ciertos asuntos. Aunque algunos asesores mienten en la Forma ADV, la mayoría son más veraces en esta forma que en su misma publicidad.

Solicite al asesor que le mande una copia de la Forma ADV. También investigue si está registrado y si tiene un historial de problemas llame a la Comisión de Valores y Bolsas (SEC) al 800-732-0330 o visite la página de Internet `www.sec.gov`. También puede contactar al departamento que supervisa a los asesores en su estado.

¿Qué porcentaje de las cuotas pagadas por los clientes se destina a la administración corriente de dinero contra la planeación financiera por hora?

La respuesta de cómo se le paga al asesor ofrece una clave para saber si planea convencerlo de que lo contrate para manejar su dinero. Si quiere recomendaciones objetivas y específicas sobre planeación financiera, dé preferencia a los asesores que obtienen sus ingresos cobrando por hora. Varios consejeros y asesores se hacen llamar “con base en cuotas”, lo que generalmente significa que se ganan la vida administrando dinero por un porcentaje.

Si quiere a un administrador monetario, puede contratar a los mejores a precios muy accesibles a través de un fondo mutuo. O si tiene activos considerables, puede contratar a un administrador monetario establecido (refiérase al Capítulo 10).

¿Cuál es su cuota por hora?

Las tarifas para los asesores financieros van desde US$75 hasta varios cientos de dólares por hora. Si compara, puede encontrar asesores magníficos que cobran alrededor de US$100 a US$150 dólares la hora.

Cuando compare asesores, recuerde que lo que importa es el costo total que espera pagar por los servicios que busca.

¿También ofrece servicios fiscales o legales?

Tenga cuidado con alguien que dice ser un experto en más de un campo. Los terrenos fiscales, legales y financieros son vastos por sí solos, y son complicados de dominar simultáneamente incluso para los mejores asesores.

Una excepción es el contador que también desempeña planeaciones financieras básicas por hora. Igualmente, un buen asesor financiero debe tener un fundamento sólido en los asuntos legales y fiscales básicos que se relacionan con las finanzas personales. Las compañías grandes cuentan con especialistas disponibles en diferentes áreas.

¿Qué experiencia laboral y educativa lo califica para ser un asesor financiero?

Esta pregunta tiene varias respuestas correctas. Idealmente, un asesor debe tener experiencia en el campo de los servicios de negocios o financieros. Algunos recomiendan buscar asesores con por los menos cinco o diez años de experiencia. Siempre me he preguntado ¡cómo es que se ganan la vida esos primeros cinco o diez años, si las personas no los contratan hasta que cumplen con estas metas! Un buen asesor también debe ser bueno con los números, hablar en un lenguaje claro, y tener buenas habilidades de interrelación personal.

La educación es un poco como la comida. Muy poca te deja hambriento. Demasiada te deja una sensación de congestión e incomodidad. Y una pequeña cantidad de buena calidad es mejor que mucha de baja calidad.

Como las decisiones de inversión son una parte crítica de la planeación financiera, cabe notar que los nombres más comunes de entrenamiento educativo entre los administradores monetarios profesionales son MBA (maestría en administración de empresas, por sus siglas en inglés) y CFA (analista financiero diplomado). Y algunos asesores fiscales que trabajan por hora tienen credenciales de PFS (especialista financiero personal, por sus siglas en inglés).

¿Alguna vez ha vendido sociedades limitadas, opciones, futuros o materias primas?

Las respuestas correctas para esta pregunta son *no, no, no* y *no*. Si no tiene idea de lo que son estos desastres, refiérase al Capitulo 9. También necesita tener cuidado con aquellos que solían trabajar en estas áreas, pero que ahora dicen que vieron la luz y reformaron su camino.

Los profesionales con un juicio limitado quizá no repitan los mismos errores, pero es muy probable que cometan nuevos a su costa. La experiencia me dice que es muy difícil que, incluso los asesores que se han "reformado", trabajen por hora. La mayoría trabaja por comisión o quiere administrar su dinero por una cuota considerable.

¿Tiene seguro de responsabilidad civil (errores y omisiones)?

Algunos consejeros pueden sorprenderse con esta pregunta o piensan que usted es un cliente problemático en busca de una demanda. Por otro lado, los accidentes suceden; es por eso que existen los seguros. Así que si el asesor no tiene seguro de responsabilidad civil, omitió uno de los conceptos fundamentales de la planeación: Asegurarse contra riesgos. No cometa el error de contratarlo.

No permitiría (o no debería dejar) entrar a contratistas a su casa para realizar un trabajo sin saber si tienen un seguro que cubra cualquier error que cometan. De la misma forma, debe insistir en contratar a un asesor que

cuente con protección en caso de que cometa un error importante por el que sea responsable. Asegúrese de que tiene cobertura suficiente considerando con lo que le está ayudando.

¿Puede proporcionarme referencias de clientes con necesidades similares a las mías?

Tómese el tiempo de hablar con otras personas que han usado al mismo asesor. Pregunte lo que hizo por ellas, y averigüe cuáles son sus fortalezas y debilidades. Puede aprender un poco sobre su historial y su estilo. Y como quiere tener una relación lo más productiva posible con su asesor, entre más lo conozca, será más fácil comenzar de lleno si lo contrata.

Algunos asesores financieros ofrecen una consulta de introducción "de cortesía". Si un asesor ofrece una consulta gratis que le permita conocerlo y esto lo hace sentirse más cómodo al contratarlo, está bien. Pero cuidado: La gran mayoría de las consultas gratis terminan siendo pláticas de venta para ciertos productos o servicios que ofrece el asesor.

El hecho de que un asesor no ofrezca una consulta gratis puede ser una buena señal. Los consultores que están ocupados y que trabajan estrictamente por hora, no pueden darse el lujo de quemar una hora de su tiempo para dedicarla a una sesión gratis con una persona. También necesitan cuidarse de quienes buscan consejos gratis. Estos asesores a veces están dispuestos a pasar algún tiempo en el teléfono contestando preguntas sobre su historial. También deben de poder mandarle esta información por correo y proporcionarle referencias.

¿Puede proporcionarme estrategias específicas y recomendaciones sobre productos que pueda implementar por mi cuenta si así lo decido?

Esta es una pregunta importante. Algunos asesores quizá digan que los puede contratar por hora. Pero luego sólo ofrecen consejos generales sin entrar en detalles. Otros *juegan una partida doble* —le cobran una cuota por hora al inicio para hacerlo sentir que no está tratando con un vendedor, y luego

tratan de venderle productos con comisiones. También tenga cuidado con los asesores que dicen que puede elegir implementar sus recomendaciones por su cuenta y luego recomiendan productos financieros con comisiones.

¿Cómo se maneja la implementación?

Idealmente, debe encontrar a un asesor que le permita elegir si quiere contratarlo para que le ayude con la implementación una vez que le presentó las recomendaciones. Si sabe que va a seguir los consejos que le dio y que puede hacerlo sin más explicaciones y preguntas, no lo contrate.

Por otro lado, si en primer lugar, contrata al consejero porque no tiene el tiempo, el deseo y/o la experiencia para manejar su vida financiera, integrar una implementación en el trabajo de planeación es una buena idea.

Aprenda de los Errores de Otros

A lo largo de los años que he trabajado como consejero financiero y ahora, contestando preguntas de los lectores, escucho demasiados problemas con los que la gente se encuentra al contratar asesores financieros incompetentes y sin ética. Para evitar repetir los errores de los demás, por favor recuerde lo siguiente:

- Necesariamente *debe* hacer una investigación antes de contratar a cualquier asesor financiero. A pesar de las recomendaciones de otros sobre uno en particular, puede terminar con un mal consejo de un asesor parcial.

- Las áreas de la planeación financiera y el corretaje son campos minados para los consumidores. El problema fundamental es el enorme conflicto de intereses que se crea cuando los “asesores” venden productos que les dan comisiones por ventas. Vender servicios regulares de administración monetaria también crea un conflicto de intereses.

  Imagine que tiene los síntomas de una gripa muy fuerte. ¿Estaría satisfecho viendo a un doctor que no cobrara por la visita pero en su lugar ganara dinero vendiéndole medicinas? Quizá no *necesite* las medicinas —o por lo menos no unas tan caras. Probablemente lo que en realidad necesita es la sopa de pollo de Mamá y diez horas de sueño.

- Entre más sepa, y más entienda que el invertir y otras decisiones financieras no necesitan ser tan complicadas, más se dará cuenta que no tiene que gastar puños de dinero (o nada de dinero) en asesores y consejeros financieros. Al ver su reflejo en el espejo verá a la persona que tiene las mejores intenciones para cuidar sus intereses y es su mejor asesor financiero, usted mismo.

Capítulo 19

Administración Monetaria Computarizada

En Este Capítulo

- Evaluación de los diferentes tipos de programas computacionales y sitios de Internet
- Cómo llevar a cabo tareas financieras con su computadora

Aunque una computadora pueda ayudarle con sus finanzas personales, se trata simplemente de una de tantas herramientas. Las computadoras son excelentes para llevar a cabo tareas rutinarias (como procesar muchas cuentas o hacer muchos cálculos) con más rapidez y para auxiliarlo en su investigación.

Este capítulo le da una visión general de cómo usar los programas computacionales y el ciberespacio para trabajar con sus finanzas. Le digo cómo usar esta tecnología para pagar sus cuentas, preparar impuestos, recaudar información sobre inversiones, planear su jubilación, comprar y vender valores, comprar seguros y hacer su planeación testamentaria, y le indico cuáles son los mejores programas y sitios de Internet.

Evaluación de Programas Computacionales y Sitios de Internet

Con su computadora tiene acceso a dos depósitos importantes de información sobre finanzas personales. Aunque en ocasiones es difícil distinguir entre estas dos categorías, se definen, grosso modo, como Software e Internet:

- *Software* se refiere a los programas computacionales que vienen en una caja o en un disco de DVD, o están disponibles para bajarlos en línea. La mayoría de los paquetes de software financiero producidos en masa se venden por menos de US$100 dólares. Si alguna vez ha utilizado un procesador de palabra como Word o WordPerfect o una hoja de cálculo como Excel, entonces ha manejado un software.
- *Internet* es un vasto océano de información al que normalmente tiene acceso vía un MODEM, un MODEM para cable, o DSL (línea de suscripción digital, por sus siglas en inglés). Estos aparatos permiten a su computadora comunicarse con otras. Para tener acceso a Internet, necesita un navegador de Internet, que puede conseguir a través de su proveedor de servicios de Internet (ISP, por sus siglas en inglés). La gran mayoría de la información financiera en Internet la suministran compañías que promocionan sus mercancías, y por lo tanto, es gratis. Algunos sitios venden la información por una cuota.

Totalización de los beneficios del software financiero

Aunque el número de paquetes de software de finanzas personales y de sitios de Internet está creciendo constantemente, la calidad no lo está haciendo al mismo ritmo, en especial entre los sitios gratis de Internet. El mejor software puede

- Guiarlo para logara una mejor organización y manejo de sus finanzas personales
- Ayudarlo a completar tareas mundanas o cálculos complejos más rápido y fácil, y proporcionar consejos básicos en territorio desconocido
- Hacerlo sentir en control de su vida financiera

Por otro lado, un software mediocre y malo, puede hacer que se sienta estúpido, o mínimo, que quiera arrancarse el pelo. Los paquetes malos por lo general terminan en el cementerio para software.

Después de haber revisado muchos de los paquetes disponibles, puedo asegurarle que si tiene problemas con algunos de los programas que se ofrecen (e incluso con los programas más útiles), no es su culpa. Demasiados paquetes asumen que usted ya sabe cosas como su tasa fiscal, sus opciones hipotecarias y la diferencia entre fondos mutuos accionarios y de bonos. Mucho de lo que hay en el mercado es demasiado técnico y difícil de usar. Algunos incluso no son muy precisos financieramente.

Un buen paquete de software, como un buen asesor fiscal o financiero, debe ayudarlo a manejar mejor sus finanzas. Debe explicar de manera sencilla y concisa la terminología financiera, y ayudarlo a tomar decisiones a través de opciones y recomendaciones, permitiéndole "jugar" con las alternativas antes de seguir un plan de acción determinado.

Constantemente los paquetes de software financiero están siendo diseñados para llevar a cabo más de una tarea o de cubrir más de un área de finanzas personales. Pero recuerde que ningún paquete de software cubre todos los problemas de su vida financiera. Más adelante, en este capítulo, recomiendo algunos de mis softwares financieros favoritos.

Navegando con cuidado por Internet

Igual que con la información que recibe de cualquier medio, cuando navega por Internet, tiene que separar lo bueno de lo malo. Si camina a ciegas e inocentemente piensa que todo lo que se encuentra ahí es "información", "investigaciones" o "consejos objetivos" que le serán de utilidad, es momento de enfrentarse a la realidad.

La mayoría de los sitios de finanzas personales en Internet son gratis, lo que —adivine— significa que básicamente anuncian o están manejados por anunciantes. Si busca información escrita por expertos o escritores imparciales —digamos que— encontrará alguna, pero la mayoría será tendenciosa y poco fundamentada.

Evalúe la fuente para que pueda reconocer las tendencias

Un reporte en Internet publicado por una importante compañía bancaria de inversión proporciona una lista de los sitios "más cool" de finanzas. En la lista se encuentra la página de Internet de uno de los principales bancos. Como hace mucho que estuve en secundaria, no estoy muy seguro de los que significa "cool". Si puede usarse para describir una página bien organizada y agradable gráficamente, entonces, puedo decir que la página del banco es cool.

Sin embargo, si busca información y consejo confiable, entonces, definitivamente, el sitio no es "cool". Lo encamina hacia una dirección financiera que beneficia (lo que no es de sorprender) al banco y no a usted. Por ejemplo, en la sección de bienes raíces, se pide a los usuarios que introduzcan su ingreso neto mensual y el enganche. Entonces, utilizan esta información para escupir el supuesto monto que los usuarios pueden "destinar" para gastar en una casa. No se hace mención de las otras metas y

preocupaciones —como ahorrar para la jubilación— lo que afecta la capacidad que tiene una persona para gastar una cantidad determinada en una casa.

Evalúe este consejo en la zona de préstamos del sitio: "Cuando no dispone de efectivo para hacer compras importantes, lo podemos ayudar con un préstamo para lo que necesite. Desde un auto nuevo, hasta esas vacaciones que siempre ha querido, o esos nuevos electrodomésticos para la cocina, puede hacer sus sueños realidad, ahora". "Oprima un botón en la parte inferior de esta pantalla —y listo, estará en camino para terminar con una deuda en la tarjeta de crédito y un préstamo de un auto. ¿Por qué molestarse en practicar la gratificación demorada, vivir dentro de sus posibilidades, o comprar algo usado si conseguir un préstamo es "fácil" y viene con "privilegios especiales"?

Cuidado con el contenido "patrocinado"

El contenido "patrocinado", que es un eufemismo para anunciar algo bajo el disfraz del contenido editorial, es otro problema del que tiene que cuidarse en los sitios de Internet. Puede encontrar una extensión de responsabilidades o una nota, con frecuencia, en letras pequeñas, enterrada en una parte obscura del sitio de Internet, que dice que el artículo está patrocinado por (en otras palabras, anuncio pagado por) el "autor".

Por ejemplo, un sitio de fondos mutuos dice que "su principal propósito es proporcionar a los espectadores una guía independiente que contenga información y artículos que no puedan encontrar en ningún otro lado". El "contenido" del sitio sugiere otra cosa. En la sección "El Rincón de los Expertos", hay material reimpreso de un boletín informativo a favor de la compra y venta frecuente de fondos mutuos para cronometrar los movimientos del mercado. Resulta que el artículo esta "patrocinado por el citado experto": En otras palabras, es un anuncio pagado. (El historial de las recomendaciones pasadas del boletín informativo, que no se discute en el sitio, es malo.)

Manténgase alejado de los consejos tendenciosos de planeación financiera

También aconsejo saltarse los consejos de planeación financiera que ofrecen compañías de servicios financieros cuyo objetivo es venderle algo. Dichas compañías no pueden tomar la visión objetiva e integral que se necesita para ofrecer un consejo útil.

Por ejemplo, en un sitio de Internet de una importante compañía de fondos mutuos, encontrará una gran cantidad de material sobre los fondos mutuos que ésta ofrece. El consejo sobre planeación universitaria del sitio es

incorrecto porque incita a los padres a depositar dinero en una cuenta en custodia a nombre del menor. Se ignora totalmente el hecho de que esto minará la capacidad de su hijo(a) para calificar para la ayuda financiera (vea el Capítulo 13); que su hijo tendrá el control del dinero a los 18 ó 21 años dependiendo del estado en donde viva; y que le conviene más aumentar el plan de jubilación ofrecido por la empresa en la que trabaja. Sin embargo, si hiciera eso, no podría abrir una cuenta de ahorro para la universidad en la compañía de fondos, que es lo que recomienda el sitio.

Rechace el enfoque a corto plazo

Varios sitios financieros de Internet proporcionan cotizaciones de acciones en tiempo real como gancho para un sitio que está plagado de anuncios. Mi experiencia al trabajar con inversionistas individuales es que entre mayor sea su enfoque a corto plazo, peor les va. Y revisar su cartera de inversiones durante la jornada financiera ciertamente promueve el enfoque a corto plazo.

También tenga cuidado con los consejos que se ofrecen en los tableros electrónicos de intercambio de ideas. Igual que en el mundo real, hablar con extraños e intercambiar ideas algunas veces está bien. Sin embargo, si no conoce la identidad y las capacidades de los anunciantes de los tableros electrónicos o de los participantes en una sala virtual de conversación, ¿por qué seguiría sus consejos financieros o sobre acciones? Está bien obtener ideas de varias fuentes, pero infórmese e investigue antes de tomar decisiones financieras personales.

Si quiere manejar mejor sus finanzas personales y aprender más, recuerde que el antiguo dicho “Recibes lo que compras” es muy sabio. La información gratis en Internet, en especial la que proporcionan las compañías de la industria de servicios financieros, es principalmente de auto-servicio. Quédese con los proveedores de información que son reconocidos fuera de Internet o que no tienen nada que vender, con excepción de información objetiva y consejos.

Ejecutar Tareas Monetarias Mediante La Computadora

En lo que resta de este capítulo, detallo tareas importantes de finanzas personales que su computadora puede ayudarle a realizar. También ofrezco recomendaciones de los mejores programas computacionales y sitios de Internet para ejecutar estas tareas.

Pago de cuentas y seguimiento de su dinero

Los software de chequera automatizan el proceso de pagar sus cuentas, y llevan un registro de los cheques que gira, además de preparar reportes que detallan sus gastos por categoría para que pueda identificar los puntos más grandes de su presupuesto. Una desventaja al usar estos programas para llevar un registro de sus gastos es que sólo capturan lo que usted ingresa. Por lo tanto, las categorías de monto y gastos de sus tarjetas de crédito y compras en efectivo, que para la mayoría de las personas es substancial, se omiten a menos que usted registre esta información (o consiga una tarjeta de crédito de la compañía de software, que le permita bajar las transacciones de la tarjeta a través de su computadora). Consulte el Capítulo 3 para saber cómo llevar un registro de sus gastos.

De los programas que he revisados para esta categoría, Quicken y Microsoft Money son buenos. Además de ofrecer funciones de impresión de cheques y pago de cuentas, ambos paquetes son organizadores financieros. Los programas le permiten enlistar sus inversiones y otros activos, junto con sus préstamos y otras responsabilidades financieras.

Además de la inversión significativa del tiempo necesario para aprender a usar el programa de software, la otra desventaja es el costo —los cheques de computadora son caros. Si ordena los cheques directamente del fabricante del software (el programa incluye formas de pedido), pagará alrededor de US$95 dólares más gastos de envío por 500 cheques. Puede cortar a la mitad estos gastos si los ordena de otras compañías. Checks Tomorrow (`www.checkstomorrow.com`), por ejemplo, vende 500 cheques por US$40 dólares más gastos de envió.

Puede evitar el tener que manejar cheques de papel —escritos o impresos— registrándose para hacer *pagos en línea*. Con estos servicios, se ahorra los timbres y los sobres, y el costo del servicio puede ser comparable con lo que gasta en estos materiales. Estos servicios están disponibles, para cualquiera que tenga una cuenta de cheques, en un número, cada vez mayor, de bancos, cooperativas de crédito y empresas de corretaje, así como de programas de chequera. El servicio lo realiza una compañía intermediaria que recibe sus instrucciones electrónicas y paga las cuentas por usted. No más timbres que pegar o sobres que rellenar. Incluso puede pagar cuentas regulares de manera automática.

No necesita un programa de chequera para pagar sus cuentas en línea. Simplemente regístrese con una institución financiera que ofrezca el servicio. La página de Internet de CheckFree (`www.checkfree.com`) puede dirigirlo hacia las empresas que ofrecen este servicio de pago de cuentas. Como la mayoría de los pagos en línea cobran una cuota mínima mensual, puede

encontrar formas más baratas para evitar girar cheques y pegar timbres. Por ejemplo, algunos negocios a los que tiene que enviar pagos cada mes, le permiten abrir un servicio mensual de pago electrónico directamente con ellos.

Planeación de su jubilación

Un buen software de planeación de jubilación y herramientas en línea lo ayudará a planear su jubilación haciendo los cálculos por usted. Pero también le muestran la forma en que cambios específicos —como los rendimientos de inversión, tasa de inflación o sus ahorros— pueden afectar el momento y el estilo de su jubilación. El mayor aspecto de ahorro de tiempo del software para planear la jubilación y de los sitios de Internet es que le permiten jugar con ellos más rápido y ver las consecuencias de los cambios en cada escenario.

Algunas de las principales compañías de inversión que describo en la Parte III de este libro son fuentes de herramientas de buena calidad y de bajo costo para planear la jubilación. Vale la pena considerar las siguientes:

- T. Rowe Price (`www.troweprice.com`), su sitio de Internet tiene varias herramientas que pueden ayudarlo a determinar su condición, en términos de alcanzar un meta determinada de jubilación. T. Rowe Price (800-638-5660) también ofrece algunos excelentes folletos de trabajo para asistirlo a planear su jubilación. La Guía de Planeación de Jubilación de la compañía es para aquellos que están a más de cinco años de jubilarse, y la Guía de Preparación para la Jubilación es para quienes están jubilados o están a cinco años de serlo. No le sorprenda encontrar algo de publicidad sobre los fondos mutuos de T. Rowe Price en estos folletos y en el software.
- Vanguard (`www.vanguard.com`), el sitio de Internet de esta compañía lo ayudará a determinar metas de ahorro para alcanzar metas de jubilación, así como a administrar su presupuesto y sus activos cuando esté jubilado.

Preparación de impuestos

Un buen software, si se usa adecuadamente, le ahorrará tiempo y dinero al preparar sus impuestos. Los mejores programas lo “entrevistan” para recolectar la información necesaria y seleccionar las formas apropiadas con base en sus respuestas. Por supuesto, usted sigue siendo el responsable de localizar toda la información que se necesita para completar su declaración. Los contribuyentes con más experiencia pueden saltarse la entrevista e ir

directamente a las formas que saben que tienen que completar. Estos programas también ayudan a ubicar deducciones olvidadas y a identificar otras estrategias de reducción de impuestos.

TurboTax y TaxCut están entre los mejores programas de preparación de impuestos que he revisado.

Además de los paquetes para impuestos federales, también existen programas de preparación de impuestos estatales. Varias de las formas fiscales estatales son bastante fáciles de llenar porque están basadas en información de la forma federal. Si sus formas de impuestos estatales están basadas en las federales, no compre los paquetes de preparación de impuestos estatales sobre la renta y haga su declaración a mano.

Si tan sólo está buscando formas fiscales, puede conseguirlas, sin costo, en los libros de preparación de impuestos, o a través del sitio de Internet del IRS (`www.irs.gov`).

Investigación de inversiones

En lugar de ir a la biblioteca y pelearse por conseguir los manuales preferidos de referencia para investigación, gastar cientos de dólares en la compra de versiones impresas para su uso particular, o sufrir el infierno de los correos de voz cuando llama a las agencias del gobierno, su computadora le permite acceder a una gran variedad de materiales. Normalmente, también puede pagar sólo por lo que necesita:

- `Sec.gov`: Este sitio le permite acceso ilimitado sin costo a los documentos de la Comisiones de Valores y Bolsas. Todas las corporaciones públicas, así como las de fondos mutuos, archivan sus reportes con la agencia. Sin embargo, sea conciente de que navegar este sitio requiere paciencia.
- `Morningstar.com`: Este sitio permite el acceso a los reportes individuales de acciones y fondos mutuos de Morningstar. Los reportes son gratis, pero son versiones simplificadas del extenso software y productos de papel de la compañía. Si quiere comprar los reportes completos de Morningstar en línea, lo puede hacer pagando una cuota.
- `Vanguard.com`: Aunque tengo mis reservas en cuanto a los materiales "educativos" de las compañías de servicios financieros, debido a los consejos tendenciosos e interesados, algunas compañías hacen un buen trabajo con esos materiales. El grupo de fondos mutuos Vanguard, que es accesible para los inversionistas y ofrece buenos precios, tiene una universidad en línea en su sitio de Internet, en donde los inversionistas pueden aprender las bases de la inversión de fondos. Además, los inversionistas de los fondos Vanguard tienen acceso a información personal actualizada de su cuenta a través del sitio.

Compra-venta en línea

Si ha hecho toda su investigación sobre inversiones, comprar y vender valores en línea quizá le ahorre dinero y tiempo. Durante años, a los corredores de descuento (sobre los que hablo en el Capítulo 8) se les consideraba la fuente de bajo costo para la compra y venta de acciones. Hoy en día, corredores en línea como E*TRADE Financial (800-822-2021; `www.etrade.com`) y Scottrade (800-619-7283; `www.scottrade.com`) han marcado una nueva pauta en costos bajos. Las principales compañías de fondos mutuos como T. Rowe Price y Vanguard, también ofrecen servios competitivos en línea.

Varios de los nuevos corredores de descuento han construido sus negocios de corretaje de valores alrededor de la compra y venta de acciones en línea. Al eliminar los costos de operación de las sucursales, y aceptar y procesar intercambios por computadora, los corredores en línea mantienen sus costos y cargos de corretaje al mínimo. Las empresas de corretaje electrónico de descuento son para la personas que quieren dirigir sus propios negocios financieros y no quieren o no necesitan trabajar con un corredor personal. Sin embargo, algunos de estos corredores tienen productos y servicios limitados. Por ejemplo, algunos no ofrecen varios de los mejores fondos mutuos. Y mi propia experiencia al tratar de contactar a una persona real en algunos de los corretajes en línea no ha sido placentera —he tenido que esperar más de diez minutos antes de que un representante de servicio al cliente tomara la llamada.

Aunque con la compra-venta en línea ahorre en costos de transacción, también puede estar tentado a comprar y vender más de lo necesario, lo que resulta en costos totales más altos de compra-venta, rendimientos de inversión más bajos, e impuestos más altos sobre la renta. El seguir las inversiones a diario lo incita a pensar a corto plazo. Recuerde que las mejores inversiones son las que se compran y se conservan por un período de tiempo considerable (vea la Parte III para más información).

Búsqueda y lectura de publicaciones

Varias publicaciones de negocios y finanzas se encuentran en línea ofreciendo a los inversionistas noticias e información del mercado financiero. El *Wall Street Journal* ofrece una edición personalizada del periódico en línea (`online.wsj.com`). Usted puede ajustar el contenido para satisfacer sus necesidades específicas. El costo es de US$99 dólares al año (US$49, si ya está suscrito al periódico).

Las principales publicaciones de negocios como *Forbes* (`www.forbes.com`) y *BusinessWeek* (`www.businessweek.com`) publican en Internet el contenido de sus revistas en curso. Sin embargo, un gran número de

publicaciones están cobrando, a quienes no están suscritos a la revista impresa, por artículos archivados y por algunos contenidos actuales. Asegúrese de tomar con reserva lo que lee y escucha en los medios masivos de comunicación (vea el Capítulo 20 para saber más sobre los medios masivos). Gran parte del contenido se centra en despertar la ansiedad de la gente y hacer hincapié en las crisis y tendencias más recientes.

Compra de seguros de vida

Si tiene seres queridos que dependen de usted, probablemente sabe que necesita algún tipo de seguro de vida. Pero sume el horror de los vendedores de seguros de vida y el miedo a la muerte, y obtiene una receta para la procrastinación. Aunque su computadora no puede detener a La Muerte, si puede ayudarlo a encontrar una póliza de buena calidad y 80 por ciento menos costosa que las opciones más caras, todo sin tener que lidiar con las intensas tácticas de venta.

La mejor forma para comprar un seguro de vida a término en línea es a través de uno de los servicios de cotizaciones que menciono en el Capítulo 16. En cada uno de estos sitios tiene que proporcionar su fecha de nacimiento, si fuma o no, cuánta cobertura quisiera, y por cuánto tiempo quiere fijar la prima inicial. Una vez que entrega esta información, aparece una nueva página de Internet con una lista de cotizaciones de bajo costo (asumiendo que goza de buena salud) de compañías de seguros que han recibido calificaciones altas (en cuanto a estabilidad financiera).

Invariablemente, las cotizaciones se clasifican según lo baratas que son. Aunque el costo ciertamente es un factor importante, muchos de estos servicios no hacen un buen trabajo al explicar otros factores importantes que hay que considerar cuando se comparan compañías. Por ejemplo, algunas veces, los servicios no cubren las tasas máximas y las proyectadas después de que expira el primer término. Asegúrese de preguntar sobre estas otras tasas futuras antes de que acepte una póliza determinada.

Si decide comprar una póliza de una de las agencias en línea, también puede llenar una solicitud en línea. La agencia de cotización le enviará, a continuación, una descripción detallada de la póliza y aseguradora, junto con la solicitud que llenó. Además de tener que tratar con la lentitud del correo, también tendrá que hacerlo con un *técnico en medicina*, que le hará una visita a su casa para verificar su estado de salud . . . ¡por lo menos hasta que un genio logre inventar una forma para tomar una muestra de sangre y orina en línea!

Preparación de documentos legales

Igual que puede preparar una declaración de impuestos con los consejos de un programa software, también puede hacerlo con documentos legales comunes. Este tipo de programas puede salvarlo de la, con frecuencia, ardua tarea de encontrar un abogado competente y de precio razonable.

Usar un software legal es generalmente preferible a llenar documentos con espacios en blanco. El programa cuenta con las virtudes inherentes de dirigir y limitar sus opciones y prevenirlo de cometer errores comunes. Los programas de calidad también incorporan los conocimientos y perspectivas de los genios legales que desarrollaron el software. Y le ahorran dinero.

Si su situación no es complicada, un software legal puede funcionar muy bien para usted. En cuanto a la legalidad de los documentos que realice con el programa, recuerde que en un testamento, por ejemplo, son los testigos quienes hacen que sea legal y válido; el hecho de que un abogado prepare el documento *no* es lo que le da validez.

Un paquete excelente para preparar testamentos es Quicken WillMaker Plus, publicado por Nolo, un nombre que, en el mundo de las publicaciones legales, es sinónimo de buena calidad y accesible para el usuario. Además de ayudarlo a preparar testamentos, con WillMaker también puede preparar un documento de voluntad de vida y un poder notarial médico. El software también le permite crear un fideicomiso testamentario que sirve para mantener propiedades fuera de una legalización en caso de que muera (vea el Capítulo 17). Igual que los testamentos, los fideicomisos testamentarios son documentos estándar que puede crear de manera adecuada con la guía de un muy buen paquete de software. El programa le aconseja buscar ayuda profesional para su situación, si así lo requiere.

Capítulo 20

En El Aire y en Papel

En Este Capítulo

- El impacto de los medios masivos de comunicación en los inversionistas
- Seguir o no la cobertura de inversiones de la radio y la televisión
- Navegar sin peligros en Internet en búsqueda de información sobre inversiones
- Evaluación de periódicos y revistas
- Los mejores libros de inversión

No existe carencia de opciones cuando se trata de encontrar noticias en la radio y la televisión, sitios de Internet, periódicos, revistas y libros que hablen de dinero y pretendan ayudarlo a hacerse rico. El reto está en descartar los recursos malos y enfocarse en los mejores.

Como probablemente no se considera un experto en finanzas, con frecuencia no sabrá a quién creer y escuchar. En este capítulo lo ayudo a resolver este problema.

Estudiando Los Medios Masivos de Comunicación

Para bien o para mal, los medios masivos en los Estados Unidos tienen una profunda influencia en la cultura. Lo bueno es que, hoy en día, las noticias se difunden ampliamente. Por lo que si se retira del mercado un producto, o hay un brote de un virus peligroso en su área, probablemente se enterará, más de lo necesario, a través de los medios —¡o por miembros de la familia conectados a éstos!

Sin embargo, las desventajas de los medios masivos son abundantes.

¿El objetivo es alarmar o informar?

Imagine que se sienta a ver las noticias de la noche y escucha el siguiente reporte de la bolsa de valores:

> "El día de hoy en Wall Street, los precios de las acciones bajaron poco menos del 1 por ciento, extendiendo así el declive del mercado de la semana pasada. La razón: Más personas querían vender que comprar. En lo que va del año, el mercado estadounidense todavía se mantiene arriba del 15 por ciento, muy por encima del rendimiento anual promedio histórico del 10 por ciento".

Ahora compare ese reporte con el siguiente del mismo día:

> "El día de hoy, las acciones cayeron considerablemente, mientras que el Índice Dow Jones se desplomó más de 100 puntos para cerrar en el nivel más bajo de las pasadas 168 horas. Dell computer fue testigo del derrocamiento de sus acciones en un 10 por ciento, al declarar que debido al temblor en Taiwán, los rendimientos del tercer trimestre se verán afectados fuertemente. Las acciones bancarias otra vez sufrieron una derrota, y el sector ha estado fuera más de 20 por ciento en los últimos tres meses".

Aunque el segundo reporte de noticias tiene más detalles, su objetivo es ser más provocativo y producir más ansiedad. La mayoría de los reportes diarios del mercado accionario que escucho en los medios suenan más como el segundo que como el primero, ordinario y tranquilizador. Los productores de noticias, en su búsqueda por audiencia y el dinero de los patrocinadores, tratan de ser alarmistas. Entre más ve, más nervioso se pone con los acontecimientos especialmente negativos de corto plazo.

¿Qué valores están enseñando?

Las dosis diarias de medios de comunicación estadounidense, incluyendo todos los anuncios, esencialmente nos están comunicando los siguientes mensajes:

- Su valor como persona está directamente relacionado con su apariencia física (incluyendo la calidad de la ropa y joyas que usa) y sus posesiones materiales —casas, autos, artículos electrónicos y otros artefactos.
- Entre más dinero gana, más evidente es su "éxito".
- Entre más famoso sea (especialmente si es una estrella de cine o de los deportes), más digno es de ser escuchado y admirado.

- No se preocupe por pensar en las consecuencias antes de adoptar un comportamiento negativo.
- Demorar las satisfacciones y hacer sacrificios es para los aburridos perdedores.

Inundarse continuamente con mensajes negativos puede provocar que se comporte en formas que minen su felicidad y éxito financiero a largo plazo. No apoye (viendo, escuchando o leyendo) formas de comunicación que no reflejen sus valores y moral.

Adoración a los expertos profetas

Citar y entrevistar a los expertos es quizá la única cosa que le gusta más a los medios que exagerar acontecimientos de corto plazo. ¿Qué va a pasar con la economía el siguiente trimestre? ¿Cómo se va a comportar la acción XYZ el mes siguiente? ¿Qué va a pasar en el mercado accionario en la siguiente hora? No, la pregunta anterior no es broma —¡el canal de cable del mercado bursátil CNBC entrevista continuamente a los operadores de piso de la Bolsa de Valores de Nueva York al final de la jornada financiera para conocer sus opiniones sobre lo que hará el mercado en la última hora antes de cerrar!

Los expertos profetas mantienen a muchas personas pegadas a los medios porque sus consejos cambian constantemente (y por lo tanto es entretenido y estresante), y llevan a los inversionistas a pensar que las inversiones pueden manejarse con anterioridad para aventajar a los movimientos futuros de los mercados financieros. Sin embargo, el sentido común sugiere que nadie tiene una bola de cristal, y si así fuera, esa persona ciertamente no compartiría sus visiones con los medios sin costo. (Para saber más sobre expertos que alegan predecir el futuro, vea el Capítulo 8.)

Clasificación de los Programas Financieros de Radio y Televisión

A lo largo de los años, los asuntos de dinero han recibido gran cobertura por parte de los medios más importantes de radio y televisión. Algunos temas tienen más cobertura en radio y televisión porque ayudan a atraer más dinero de publicidad (que siguen lo que la gente ve). Cuando prende el radio o la televisión, no paga una cuota por ver un canal en particular (siendo la excepción los canales de cable). La publicidad no necesariamente evita que un medio ofrezca una cobertura objetiva y que lo beneficie, pero tampoco contribuye a fomentarla.

Por ejemplo, ¿puede imaginar a un corresponsal financiero de radio o televisión diciendo?:

> "Hemos decidido dejar de dar reportes de actualización del mercado financiero cada cinco minutos, porque nos hemos percatado que esto provoca que algunos inversionistas se vuelvan adictos a rastrear movimientos de cortos plazo en los mercados y pierdan la visión del objetivo principal. No queremos alentar a las personas a tener reacciones automáticas hacia acontecimientos de corto plazo."

Otro problema con estos medios son los reportes breves. Productores y ejecutivos de las cadenas piensan que si entran en muchos detalles, los televidentes y radioescuchas cambiarán el canal.

Ahora bien, la radio y la televisión no son los únicos tipos de medios de comunicación que ofrecen consejos deficientes y causan miopía de inversionista. Internet puede ser aún peor. Y he leído bastantes libros malos sobre dinero a lo largo de los años.

Cómo Encontrar los Mejores Sitios de Internet

Sí, Internet está cambiando al mundo, pero ciertamente no siempre es para bien y no siempre de manera radical. Considere la forma en la que compramos. Sí, ahora puede comprar cosas en línea que en el pasado era imposible conseguir. ¿Qué tiene de grandioso? —¿cuál es la diferencia entre comprar algo llamando a un número sin costo o pidiéndolo por correo (lo que muchos de nosotros hacíamos antes de que Internet se comercializara) y comprar algo mediante un tecleo en el ratón de la computadora? Adquirir cosas en línea simplemente amplía las avenidas a través de las que puede gastar dinero. Observo, con esto, una gran desventaja: Es más fácil gastar de más cuando pasa horas navegando en Internet.

Algunos de los mejores sitios de Internet le permiten acceder información de manera más eficiente para ayudarlo a tomar decisiones importantes de inversión. Sin embargo, esto no significa que su computadora le permita competir al mismo nivel con los administradores profesionales de dinero. No, el campo de juego no está parejo. Los mejores profesionales trabajan en esto de tiempo completo y tienen mucha más experiencia que el resto de nosotros. Algunos principiantes se han equivocado al pensar que invertir en línea los hace mejores inversionistas. La experiencia me dice que la gente que pasa tiempo, frente a la computadora, todos los días manejando inversiones tiende a comprar y vender, y reaccionar más a los acontecimientos a corto plazo, y les cuesta más trabajo tener en mente el cuadro final y sus necesidades y metas a largo plazo.

Si sabe dónde buscar, puede tener acceso con mayor facilidad a algunos tipos de información. Sin embargo, con frecuencia hay mucha basura en línea —como la hay en otros medios dominados por los anunciantes, como la radio y la televisión. En el Capítulo 19 explico cómo navegar sin peligros en Internet para encontrar lo mejor de lo que está disponible.

Manejo de Periódicos y Revistas

Comparadas con la radio y la televisión, las publicaciones impresas por lo general ofrecen discusiones más extensas sobre los temas. Y en las publicaciones más enfocadas a las finanzas, los editores que trabajan en los artículos generalmente tienen más conocimientos de los temas sobre los que escriben.

Incluso con las mejores publicaciones, encuentro una amplia variedad en calidad. Así que no crea inmediatamente todo lo que lee, aunque sea un artículo en una publicación que le gusta. He aquí cómo obtener lo mejor de las publicaciones financieras:

- **Lea algunos de los números pasados.** Visite la biblioteca de su zona (o quizá la página de Internet de la publicación) y lea algunos de los números que tienen por lo menos uno o dos años. Aunque leer números atrasados puede parecer ilógico y sin sentido, en realidad puede ser enriquecedor. Al revisar los números pasados de una sola vez, se dará una idea del estilo de la publicación, prioridades y filosofías.
- **Busque información sólida y con perspectiva.** Los encabezados revelan mucho sobre la forma en que una publicación percibe su papel. Aquellas que tienen artículos de portada como "¡10 acciones que debe comprar ya!" y "¡Fondos que duplicarán su dinero en los próximos tres años!" será mejor que las evite. Busque artículos cuyo objetivo sea educar con veracidad, no predecir.
- **Lea los subtítulos.** Conforme lee una publicación determinada, empezará a conocer a los diferentes escritores. Una vez que sepa quienes son los mejores, puede saltarse a los que no le interesan e invertir el poco tiempo libre que tiene leyendo lo mejor.
- **No reaccione sin planear.** Este es un ejemplo común de cómo no usar información y consejos que recaba de publicaciones: Tuve un cliente que tenía algo de dinero que quería invertir. Leía un artículo sobre sociedades de inversión en bienes raíces, y la semana siguiente iba y compraba varios. Después escuchaba que se mencionaban algunas acciones ordinarias de tecnología, e invertía en ellas. Con el tiempo, su cartera era un desastre de inversiones que reflejaban la historia de lo que leía más que una cartera de inversión bien pensada y orquestada.

Confíe en los Libros

Leer un buen libro es una de mis formas favoritas de recibir un curso relámpago en un tema financiero determinado. Los buenos libros pueden profundizar en un tema de una manera que simplemente no puede lograrse con otros recursos. Además, los libros no están atiborrados con anuncios y los inherentes conflictos de intereses.

Como con otros tipos de recursos sobre los que hablo en este capítulo, definitivamente tiene que escoger con cuidado —hay mucha mediocridad y basura rondando los estantes.

Cómo funciona el negocio de la publicación de libros

Para los editores, el negocio es primero. Y como en la mayoría de los negocios, las prácticas comerciales varían. Algunos tienen una reputación de cuidado y calidad; otros simplemente quieren sacar un producto con la mayor fanfarria y el mínimo esfuerzo.

Por ejemplo, puede pensar que las casas editoriales investigan a un autor antes de acordar que escriba un libro. Bueno, se sorprenderá de saber que algunos editores no cumplen con sus deberes.

Lo que a la mayoría de los editores les importa es qué tan comerciable son el libro y el autor. Algunos autores lo son por su bien ganada reputación por dar consejos acertados. Otros venden gracias a campañas publicitarias estelares creadas en base a falsas impresiones.

Aún más perturbador es que unos cuantos editores requieren que un experto en el área, que no sea el autor, haga una revisión técnica de las guías de consejo para verificar su exactitud; el problema es que el experto a veces no lo es. Se espera que usted, el lector, sea su propio revisor técnico. ¿Pero acaso tiene la experiencia para hacerlo? (No se preocupe, la exactitud de este libro fue verificada.)

Como escritor y consejero financiero, sé que las ideas y estrategias financieras pueden diferir considerablemente. Diferente no necesariamente quiere decir equivocado. Cuando un revisor técnico lee mi texto y me dice que existen otras opciones mejores, lo reviso una vez más. Quizá vea las

cosas de una manera diferente. Si yo fuera el único experto que viera el libro antes de que se publicara, no tendría una segunda opinión experta. ¿Cómo saber si un libro pasó por una revisión técnica? Revise la página de créditos o de agradecimientos del autor.

Los autores escriben libros por muchas razones además de enseñar y educar. La razón más común de que los autores de libros financieros escriban, es para ampliar los intereses de sus propios negocios. Cuidar los intereses de sus negocios no siempre es algo malo, pero no es lo mejor para usted cuando está tratando de aprender y manejar mejor sus finanzas. Por ejemplo, algunos escritores que venden boletines informativos de inversión escriben libros de inversión. En lugar de enseñarlo a hacer buenas inversiones, los autores hacen que el mundo de las inversiones suene complicado para que piense que tiene que suscribirse a sus boletines regulares.

Los mejores libros

RECOMENDACIONES DE ERIC

Además de los libros que he recomendado a lo largo de este libro, la siguiente es una lista de otros de mis libros financieros preferidos:

- *The Ultimate Credit Handbook: How to Cut Your Debt and Have a Lifetime of Great Credit* de Gerri Detweiler (Plume)
- *A Random Walk Down Wall Street* de Burton G. Malkiel (Norton)
- *Built to Last: Successful Habits of Visionary Companies* de Jim Collins y Jerry I. Porras (HarperCollins)
- *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap . . . and Others Don't* de Jim Collins (HarperCollins)
- *Paying for College without Going Broke* de Kalman A. Chany (Princeton Review)
- *Don't Miss Out: The Ambitious Student's Guide to Financial Aid* de Anna and Robert Leider (Octameron Associates)
- Libros legales de Nolo
- *Mind Over Money: Your Path to Wealth and Happiness* (CDS Books) —es mi libro más reciente, ayuda a los lectores a identificar y superar hábitos financieros problemáticos
- Y por supuesto mis libros *For Dummies*: *Investing, Mutual Funds, Taxes, Home Buying, House Selling, Mortgages, Real Estate Investing,* y *Small Business* (Wiley)

Parte VI

La Parte de los Diez

"Habiendo pasado por la bancarrota, puedo decir que apprendí la lección – no gastes lo que tus familiares no tienen".

En esta parte . . .

Encontrará algunos capítulos divertidos y útiles que le ayudarán con estrategias financieras para diez cambios de vida, y lo guían con diez consejos para evitar el robo de identidad y el fraude. ¿Por qué "diez"? ¿Y por qué no?

Capítulo 21

Guía de Supervivencia para Diez Cambios de Vida

En Este Capítulo

- Manejo de los retos financieros que se presentan en los cambios de vida
- Minimización de las preocupaciones financieras para que pueda enfocarse en lo que verdaderamente importa

Algunos cambios de vida son inesperados, como los terremotos. Otros los ve venir cuando todavía están lejos, como una fuerte tormenta que se avecina en el horizonte. Ya sea que un cambio sea predecible o no, la capacidad de navegar exitosamente en medio de estos retos y de ajustarse rápidamente a las nuevas circunstancias, depende en gran medida de su grado de preparación.

Quizá piensa que la comparación que hago de los cambios de vida con los desastres naturales es un poco negativa. Después de todo, algunos de los cambios que discuto en este capítulo deben ser ocasiones de regocijo. Pero debe entender que lo que se define como "desastre" está relacionado íntimamente con estar preparado. Para la persona que no ha almacenado raciones de emergencia en el sótano, la tormenta de nieve que lo atrapa en su casa puede causarle problemas. Pero a la persona que está preparada con suficiente comida y agua, esa misma tormenta representa vacaciones del trabajo y unos días de descanso en medio de un paraíso invernal.

Primero, presento unos consejos generales que pueden aplicarse a todos los tipos de cambios de vida:

- **Manténgase en buena forma financiera.** Un atleta soporta mejor las adversidades físicas durante una competencia entrenando y comiendo bien desde un principio. De igual manera, entre más sólidas sean sus finanzas al empezar, mejor podrá enfrentar los cambios de vida.
- **Los cambios requieren cambios.** Incluso si su morada financiera está en orden, un cambio de vida importante —iniciar una familia, comprar una casa, empezar un negocio, divorciarse, jubilarse— deberá incitarlo a

revisar sus estrategias financieras personales. Los cambios de vida afectan su presupuesto, gastos, necesidades de seguros y la capacidad para tomar riesgos financieros.

- **No aplace decisiones.** Con un cambio importante de vida en el horizonte, aplazar las decisiones puede ser costoso. Usted (y su familia) pueden gastar de más y acumular deudas costosas, no contar con una cobertura adecuada de seguros, o tomar otros riesgos innecesarios. La preparación anticipada puede salvarlo de estos peligros.
- **Maneje el estrés y las emociones.** Con frecuencia los cambios de vida vienen acompañados de estrés y otros trastornos emocionales. No tome decisiones automáticas durante estos cambios. Tómese el tiempo necesario para estar completamente informado y reconocer y aceptar sus sentimientos. La educación es la clave. Quizá quiera contratar expertos para que lo ayuden (vea el Capítulo 18). No deje las decisiones y responsabilidades a los asesores —puende que los asesores no tengan sus mejores intereses como prioridad o quizá no aprecien totalmente sus necesidades.

A continuación están los cambios más importantes a los que quizá tenga que enfrentarse en algún momento de su vida. Le deseo que pase por más cambios buenos que malos.

Comenzando: Su Primer Empleo

Si acaba de graduarse de la universidad o algún otro programa, o está debutando en la fuerza laboral, el aumento en sus ingresos y la reducción en los gastos de educación son probablemente un alivio bienvenido. Pensaría entonces, que más adultos jóvenes podrían evitar retos y problemas financieros. Pero se enfrentan a éstos, principalmente a causa de los malos hábitos financieros aprendidos en casa o en el mundo en general. Esta es la manera de volver al camino del éxito financiero:

- **No utilice crédito de consumo.** El uso y el abuso del crédito de consumo causan dolores y dificultades financieras a largo plazo. Para empezar con el pie correcto financieramente, los trabajadores jóvenes tienen que rechazar el hábito de hacer compras con tarjetas de crédito que no pueden saldar totalmente cuando llega la cuenta en el correo. He aquí una solución simple para terminar con saldos pendientes en tarjetas de crédito: No cargue una tarjeta de crédito. Si necesita la comodidad de hacer compras con un pedazo de plástico, consiga una tarjeta de débito (vea el Capítulo 5).

- **Adopte el hábito de ahorrar e invertir.** Idealmente, sus ahorros deben destinarse a cuentas de ahorro de jubilación que ofrezcan beneficios fiscales, a menos que quiera acumular dinero para el pago del enganche de una casa o la compra de un negocio pequeño (vea el Capítulo 4). Pensar en la compra de una casa o en la jubilación por lo general no es un patrón activo de pensamiento de quienes buscan empleo por primera vez. Con frecuencia me preguntan, "¿A qué edad debe de comenzar a ahorrar un persona?" Para mí, esto es como preguntar "¿A qué edad hay que comenzar a cepillarse los dientes?" ¡Pues en el momento en que tenga dientes que cepilar!" Así que le recomiendo comenzar a ahorrar e invertir en el momento en que reciba su primer cheque. Trate de ahorrar el 5 por ciento de cada cheque y eventualmente aumente el ahorro al 10 por ciento. Si está teniendo problemas para ahorrar, lleve un registro de todos sus gastos y haga recortes conforme sea necesario (refiérase al Capítulo 3 y 4).
- **Compre un seguro.** Cuando uno es joven y sano es difícil imaginar que las cosas pueden cambiar. Pocos veinteañeros piensan en los gastos médicos potenciales. Pero como los accidentes y las enfermedades llegan a cualquier edad, renunciar a una cobertura puede ser financieramente devastador. También es recomendable comprar, en su primer trabajo de tiempo completo en el que las prestaciones son más limitadas, una cobertura de incapacidad, que reemplaza la pérdida de ingresos a causa de invalidez a largo plazo. Y conforme comienza a construir sus activos, considere hacer un testamento para que a éstos se les dé el uso que usted dispuso en caso de que muera.
- **Siga aprendiendo.** Una vez que forma parte de la fuerza de trabajo, se dará cuenta (como muchas otras personas) que muy poco de lo que aprendió en su educación formal puede ser usado en el mundo real y, por consecuencia, de lo mucho que necesita aprender (como la administración de finanzas personales) que la escuela nunca le enseñó. Lea, aprenda y siga creciendo. La educación continua lo ayudará a avanzar en su profesión y disfrutard del mundo que lo rodea.

Cambio de Trabajo o Profesión

Durante su vida adulta, seguramente cambiará de trabajo —quizá varias veces en diez años. Espero que la mayoría de las veces estos cambios sean por elección propia. Pero seamos sinceros: La seguridad de contar con un empleo no es lo que solía ser. Los recortes han afectado incluso a los trabajadores más talentosos.

Siempre esté preparado para un cambio de empleo. Sin importar lo contento que esté en su trabajo actual, saber que el mundo no se derrumbará si no tiene trabajo el día de mañana puede darle un sentimiento de seguridad y estará abierto a las posibilidades. Ya sea que cambie de trabajo por elección propia o por necesidad, los siguientes movimientos financieros lo ayudarán a facilitar la transición:

- **Estructure sus finanzas para poder costear una disminución en sus ingresos.** Gastar menos de lo que gana siempre es un buen movimiento financiero, pero si sabe que existe la posibilidad de un cambio de empleo, gastar menos es todavía más importante, sobre todo si va a empezar en un nuevo campo o va a abrir su propia compañía y pronostica una disminución de sus ingresos durante un período corto de tiempo. Muchas personas consideran restrictivo un estilo de vida frugal, pero a la larga, esos hábitos le darán mayor libertad para hacer lo que desee. Asegúrese de tener un fondo de reserva para emergencias (vea el Capítulo 8).

  Si pierde su empleo, ¡prepárese para la tormenta! Normalmente no hay un aviso previo de que va a perder su empleo. Sin embargo, no significa que no pueda hacer algo financieramente. Quizá sea necesario evaluar y reducir su nivel actual de gastos. Todo entra en juego, desde lo que gasta en alojamiento, hasta cuántas veces come fuera y dónde hace las compras del supermercado. Evite a toda costa la tentación de mantener su nivel de gastos y acumular una deuda de consumo.
- **Evalúe todo el cuadro financiero cuando se relocalice.** En algún punto de su carrera, quizá tenga la opción de relocalizarse. No llame a la compañía de mudanzas hasta que entienda las consecuencias financieras de dicho movimiento. No hay forma de comparar salarios y prestaciones entre dos empleos. También necesita comparar el costo de vida de los dos lugares: Eso incluye casa, traslados, impuestos estatales sobre la renta y predial, comida, pago de servicios y todas las otras categorías de gastos mayores que cubro en el Capítulo 3.
- **Lleve un registro, para impuestos, de lo que ha invertido buscando trabajo.** Si está buscando un nuevo empleo en la misma área de trabajo en la que se encuentra ahora (o en la que acaba de empezar), los gastos derivados de esta búsqueda pueden ser deducibles de impuestos, incluso si no consigue el trabajo que desea. Sin embargo, recuerde que si va a cambiar de profesión, la búsqueda de empleo no es deducible de impuestos.

Casarse

¿Está listo para comprometerse de por vida con la persona que ama? Felicidades —les deseo una larga vida, llena de salud y felicidad. Además de

los compromisos emocionales y morales que tendrán como esposos, probablemente combinarán varios de sus recursos y decisiones financieras. Incluso si están de acuerdo acerca de sus metas y estrategias financieras, manejarse como pareja es diferente a hacerlo como persona individual. He aquí cómo prepararse:

- **Hagan una prueba de compatibilidad.** Pocas parejas hablan de sus metas y planes antes de casarse, y no hacerlo provoca rompimientos en muchos matrimonios. Las finanzas es sólo uno de los muchos temas que hay que discutir. Estar consciente de lo que le espera es una buena forma de minimizar que le rompan el corazón. Ministros, sacerdotes y rabinos algunas veces ofrecen pláticas prematrimoniales para ayudar a exponer problemas y diferencias.
- **Hablen y fijen metas conjuntas.** Una vez casados, usted y su cónyuge deben de tomarse un tiempo una vez al año, o cada número de años, para discutir metas personales y financieras para los años venideros. Cuando se habla de a dónde se quiere llegar, se asegura de que los dos están tomando el mismo camino financiero.
- **Decida si quiere mantener la administración de sus finanzas por separado o en conjunto.** Filosóficamente, me gusta más la idea de combinar las finanzas. Después de todo, el matrimonio es una sociedad, y no debe verse como "mis asuntos contra los tuyos". Sin embargo, en algunos matrimonios, los esposos pueden elegir mantener su dinero por separado para no sentir el escrutinio de un cónyuge con preferencias diferentes de gastos. Los cónyuges que han pasado por un divorcio quizá elijan mantener por separado los activos que traen a un nuevo matrimonio, para proteger el dinero en caso de haber otro divorcio. Mientras obtengan, de manera conjunta, lo que necesitan financieramente, está bien tener algún tipo de separación de bienes. Pero por el bienestar de su matrimonio, no oculten dinero uno del otro, y si usted es quien tiene los mayores ingresos, no asuma el poder y el control sobre el ingreso conjunto.
- **Coordine y maximice las prestaciones de su compañía.** Si uno o ambos tienen acceso a un paquete de prestaciones de empleado, averigüe cómo darles el mejor uso. Coordinar y usar lo mejor que cada paquete tiene que ofrecer es como recibir un aumento de sueldo. Si ambos tienen acceso a un seguro de gastos médicos, vean quién de los dos tiene los mejores beneficios. Igualmente, uno de los dos quizá tenga un mejor plan de jubilación —aquel que iguale y ofrezca opciones superiores de inversión. A menos que pueda ahorrar el máximo en ambos planes, ahorrar más en el mejor plan aumentará sus bienes combinados. (***Nota:*** Si le preocupa lo que pasará si ahorra más en uno de los planes de jubilación y termina divorciándose, en la mayoría de los estados, se considera que el dinero forma parte de los bienes conjuntos y éstos se dividen equitativamente.)

- **Hable sobre la necesidad de comprar un seguro de vida y de incapacidad.** Si usted y su cónyuge pueden vivir sin el sueldo del otro, quizá no necesiten un seguro de protección de ingresos. Sin embargo, si como la mayoría de las parejas, dependen de ambos sueldos, o si uno de los dos depende totalmente o en parte del ingreso del otro, ambos necesitarán pólizas de seguros de vida y de incapacidad de largo plazo (consulte el Capítulo 16).
- **Actualicen sus testamentos.** Al casarse, debe hacer o actualizar su testamento. Tener un testamento cuando se es casado, es potencialmente más valioso, en especial si quiere dejar dinero a otros además de su cónyuge, o si tiene hijos para quienes necesita nombrar un guardián. Vea el Capítulo 17 para más información sobre testamentos.
- **Reconsidere los beneficiarios de inversiones y seguro de vida.** Con las cuentas de jubilación y pólizas de seguros de vida, hay que nombrar beneficiarios quienes recibirán el dinero o valor de esas cuentas si usted muere. Al casarse, probablemente querrá cambiar a esos beneficiarios.

Comprar una Casa

La mayoría de los estadounidenses, tarde o temprano compran una casa. No necesita comprar una casa para ser exitoso en las finanzas, pero ser dueño de una ciertamente ofrece recompensas financieras. A lo largo de su vida adulta, el bien inmueble que posea va a subir de valor. Además, algún día terminará de pagar su hipoteca, lo que reducirá en gran medida los gastos de vivienda. Si piensa comprar una casa:

- **Ponga en orden sus finanzas.** Antes de comprar, analice su presupuesto actual, su capacidad de costear una deuda, y sus metas financieras futuras. Asegúrese de que los gastos de vivienda esperados le permitan ahorrar adecuadamente para la jubilación y otros objetivos a corto y largo plazo. No compre una casa basándose en lo que los acreedores están dispuestos a prestarle.
- **Determine si es el momento indicado.** Comprar una casa cuando no se visualiza ahí de tres a cinco años, no tiene lógica financiera, en especial si es su primera vez. La compra y venta de un inmueble se lleva una buena cantidad de dinero en gastos de transacción —tendrá suerte si recupera todos estos costos en cinco años. Además, si existe la posibilidad de que sus ingresos disminuyan o si tiene otras metas urgentes, como abrir un negocio, quizá quiera comprar en otro momento.

Para saber más sobre la compra de casas, no olvide leer el Capítulo 14.

Tener Hijos

Si piensa que ser un adulto responsable, conservar un empleo, pagar las cuentas a tiempo, y prepararse para su futuro financiero, es difícil, espere a tener hijos. La mayoría de los padres se dan cuenta que con hijos en la familia, aspectos ya de por sí preciados como el tiempo libre y contar con más dinero, se vuelven aún más valiosos. Entre más rápido descubra cómo administrar el tiempo y el dinero, será más capaz de tener una vida sana y financieramente exitosa como padre. Los siguientes son algunos puntos clave que hay que identificar y poner en práctica antes y después de iniciar una familia:

- **Determine sus prioridades.** Igual que con otras decisiones financieras, iniciar o expandir una familia requiere que planee por adelantado. Determine sus prioridades y estructure sus finanzas y situación de vida adecuadamente. ¿Es muy importante tener una casa grande en una comunidad determinada, o prefiere sentirse menos presionado por el trabajo y pasar más tiempo con su familia? Recuerde que una vida laboral menos agitada no sólo le da más tiempo libre, sino que también reduce costos diarios como comidas fuera, tintorería, guardería y demás.
- **Estudie cuidadosamente su presupuesto.** Tener hijos lo lleva a gastar más. Como mínimo los gastos de ropa y comida aumentarán. Pero también tendrá que gastar más en alojamiento, seguros, guarderías y educación. Si esto no fuera poco, si quiere tener un papel activo en la educación de sus hijos, no será posible trabajar de tiempo completo. Así que mientras considera los gastos adicionales, también tendrá que tomar en cuenta una reducción en ingresos.

  No existen reglas simples para determinar la forma en que los hijos afectarán los ingresos y gastos familiares. Por el lado de los ingresos, determine cuánto quiere dejar de trabajar. Por el lado de los gastos, las estadísticas del gobierno muestran que la familia promedio con hijos en edad escolar gasta alrededor de un 20 por ciento más que las que no tienen hijos en estas edades. Revisar cada categoría en su presupuesto y calcular cómo se verán afectados los gastos por sus hijos es un enfoque más científico. (Puede usar las hojas de trabajo en el Capítulo 3.)
- **Mejore la cobertura de sus seguros *antes* de embarazarse.** Asegúrese de que su seguro de gastos médicos ofrezca beneficios de maternidad. (Pregunte sobre períodos de espera que puedan excluir cobertura por embarazo en el primer año del seguro.) Con el seguro de incapacidad, el embarazo se considera una condición preexistente, por lo que las mujeres deben de garantizar esta cobertura antes de embarazarse. Y la mayoría de las familias potenciales deben de comprar un seguro de vida. Comprarlo *después* de que el tesoro de sus vidas llegue del hospital es

una propuesta riesgosa —si uno de los padres se enferma, se le puede negar la cobertura. También debe considerar comprar un seguro de vida para el padre que se queda en casa. Aunque no contribuya con un ingreso, si él o ella fallece, contratar ayuda afectará el presupuesto familiar.

- **Verifique si su compañía ofrece licencia por maternidad.** Varias de las grandes compañías ofrecen algún tipo de licencia por maternidad para mujeres, y en raras ocasiones, aunque afortunadamente cada vez son más, para hombres. Algunas licencias son con goce de sueldo, mientras en otras no es así. Conozca las opciones y las ramificaciones financieras antes de considerar tomar esta licencia, e, idealmente, antes de embarazarse.
- **Actualice su testamento.** Si tiene un testamento, tendrá que actualizarlo; si no tiene uno, hágalo ahora. Cuando hay niños involucrados, necesita nombrar un guardián que se responsabilice de criar a los niños en caso de que usted y su cónyuge fallezcan.
- **Inscriba al bebé en su plan de gastos médicos.** Una vez que nazca su bebé, inscríbalo en su plan de gastos médicos. La mayoría de las aseguradoras le dan cerca de un mes para hacerlo.
- **Conozca los beneficios fiscales de cuidado infantil.** Por cada uno de sus hijos con un número oficial de Seguro Social, recibe una deducción de US$3.300 dólares en los impuestos sobre la renta (año fiscal 2006). Por lo que si se encuentra en el nivel tributario federal del 25 por ciento, cada niño le ahorra US$825 dólares en impuestos federales. Además, puede ser elegible para un crédito fiscal de US$1.000 dólares por cada niño menor de 17 años. ¡Ciertamente eso debe motivarlo para solicitar un número de Seguro Social para sus hijos!

  Si usted y su cónyuge trabajan y tienen hijos menores de 13 años, también pueden solicitar un crédito fiscal por gastos de cuidado infantil. O quizá trabaje para una compañía que ofrezca una prestación flexible o plan de gastos. Estos planes le permiten ahorrar US$5.000 dólares al año antes de impuestos para gastos de cuidado infantil. Para muchos padres, especialmente aquellos en niveles tributarios altos, estos planes les ahorran mucho en impuestos. Sin embargo, recuerde que si usa uno de estos planes, no puede solicitar el crédito fiscal para gastos de cuidado infantil. También, si no agota la cuenta cada año fiscal, pierde los derechos sobre cualquier dinero sobrante.
- **No tenga cuentas de ahorro en custodia.** Una preocupación común es cómo ahorrar el dinero suficiente para cubrir el costo, siempre en aumento, de una educación universitaria. Sin embargo, si comienza a ahorrar dinero a nombre de su hijo, en lo que se conoce como una cuenta en custodia, puede disminuir las posibilidades de que califique para recibir ayuda financiera, o perder los beneficios fiscales que resultan de invertir en otro lado (vea el Capítulo 13).

- **No consienta a sus hijos.** Juguetes, clases de arte, deportes, excursiones y demás elevan las cuentas, especialmente si no controla sus gastos. Algunos padres no tienen límites cuando se trata de gastar en programas para sus hijos. Otros, sin reflexionar, siguen los ejemplos fijados por las familias de los compañeros de los niños. Algunos padres introspectivos me han comentado que se sienten inseguros cuando se trata de dar lo mejor a sus hijos. Los padres (y los hijos) que parecen los más felices y con mayor éxito financiero son aquellos que distinguen claramente entre los lujos materiales y las necesidades familiares.

  Conforme los hijos crecen y aprenden más sobre el mundo de las compras, entran al juego todo tipo de adquisiciones. Considere dar a sus hijos una mesada semanal y permítales descubrir cómo gastarla y administrarla. Y cuando tenga edad suficiente, hacer que su hijo consiga un trabajo de medio tiempo puede ayudarlo a enseñarle sobre responsabilidad financiera.

Abrir un Negocio Pequeño

Muchas personas aspiran a ser sus propios jefes, pero muy pocos abandonan sus trabajos para alcanzar ese sueño. Abandonar la aparente seguridad de un empleo con prestaciones y una red integral de compañeros de trabajo es difícil, sicológica y financieramente, para la mayoría de las personas. Abrir un negocio no es para todos, pero no permita que la inercia interrumpa su camino. He aquí algunos consejos para encaminarlo y aumentar sus oportunidades de un éxito de muchos años:

- **Prepárese para abandonar su empleo.** Para maximizar su capacidad de ahorrar dinero, viva una vida tan frugal como pueda mientras tenga empleo; desarrollará hábitos de ahorro que lo ayudarán a sobrellevar el período de ingresos reducidos y aumento de gastos que viene con el inicio de la mayoría de los negocios pequeños. Quizá también deba considerar ir haciendo una transición gradual hacia su negocio trabajándolo, al principio, medio tiempo, sin dejar su empleo normal.
- **Desarrolle un plan de negocio.** Si investiga y piensa bien la idea que tiene para su negocio, no sólo reducirá las probabilidades de que fracase y aumentará su éxito si crece, sino que se sentirá más confiado al entrar al mundo empresarial. Un buen plan de negocio debe describir a detalle la idea del mismo, el mercado con el que competirá, sus planes de mercadotecnia, y los rendimientos y gastos esperados.
- **Reemplace su cobertura de seguros.** Antes de que finalmente abandone su empleo, consiga los seguros adecuados. En el caso del seguro de gastos médicos, las empresas permiten que sus empleados continúen con la cobertura existente (pagando usted) durante 18 meses. Las

personas con problemas de salud tienen el derecho legal de comprar una póliza individual al mismo precio que paga una persona sana. Con el seguro de incapacidad, asegure la cobertura antes de dejar su empleo para que tenga ingresos que le permitan calificar para ésta. Si la empresa para la que trabaja le proporciona un seguro de vida, consiga una nueva cobertura tan pronto como sepa que va a abandonar su empleo. (Vea el Capítulo 16 para tener más detalles.)

- **Establezca un plan de ahorros de jubilación.** Una vez que su negocio empiece a tener rendimientos, considere abrir un plan de ahorro de jubilación como SEP-IRA o Keogh. Como lo explico en el Capítulo 11, dichos planes le permiten amparar hasta un 20 por ciento, de los ingresos de su negocio, de los impuestos federales y estatales.

Encargarse del Cuidado de sus Padres

Para varios de nosotros, llega un momento cuando los papeles se invierten y nos convertimos en los proveedores de cuidados de nuestros padres. Conforme sus padres envejecen, quizá necesiten ayuda con varios asuntos y tareas de vida. Aunque es probable que no tenga el tiempo o la habilidad de llevar a cabo estas tareas usted mismo, terminará coordinando el servicio de personas que sí estén capacitadas para hacerlo. Estos son algunos puntos para considerar cuando se está al cuidado de los padres:

- **Consiga ayuda en donde sea posible.** En casi todas las comunidades, varias organizaciones no lucrativas ofrecen información y en ocasiones hasta asesoría a familias que tienen que cuidar de sus padres. Puede localizar estos recursos, a través del departamento de seguros de su estado, y recomendaciones de hospitales locales y doctores. Es importante que consiga ayuda e información si sus padres necesitan que se les dé algún tipo de atención en su casa, en un asilo o de vida asistida.
- **Involúcrese en el cuidado de su salud.** Quizá sus padres ya tengan demasiado en qué pensar, o simplemente no puedan coordinar y manejar a todos los médicos que les están dando consejos y medicamentos. Intente, lo mejor que pueda, de interceder por ellos. Hable con los médicos para que entienda su condición actual de salud, la necesidad de los diferentes medicamentos, y cómo ayudar a coordinar a quienes los asisten. Visite asilos y a quienes proporcionan cuidados a domicilio, y hable con los candidatos que está considerando para el trabajo.
- **Conozca los alivios tributarios.** Si mantiene a sus padres financieramente, puede ser candidato para varios créditos fiscales y deducciones de gastos para el cuidado de los ancianos. Algunos planes

flexibles de prestaciones le permiten ahorrar dinero antes de impuestos para pagar por el cuidado de sus padres. También investigue cómo funciona el crédito fiscal para el cuidado de dependientes, que puede tomar en la Forma 1040 de su declaración de impuestos federales. Y si la mitad o todos los gastos de manutención de sus padres corren por su cuenta, puede identificarlos como dependientes en su declaración de impuestos.

- **Hable sobre poner en orden su patrimonio.** A los padres no les gusta pensar en su partida, y quizá se sientan incómodos discutiendo este tema con sus hijos. Pero tener una conversación con sus padres sobre estos asuntos puede ser muy sano en varias formas. No sólo discutir testamentos, voluntad de vida, fideicomisos testamentarios y estrategias de planificación testamentaria (vea el Capítulo 17) lo ayuda a darse cuenta de la situación de sus padres, sino que también puede mejorar sus planes para su beneficio de ellos y el de usted.
- **Tómese unos días.** Cuidar de sus padres, en particular si están enfermos, absorbe tiempo y es emocionalmente agotador. Hágales un favor a ellos y a usted mismo tomándose unos días de asueto para poner las cosas en orden. Aunque este tiempo de descanso quizá no sea las vacaciones que había imaginado, lo ayudará a reducir el estrés y a tener un mejor control de la situación.

Divorcio

En la mayoría de los matrimonios que están destinados a la separación, con frecuencia existen señales tempranas que ambas partes reconocen. Sin embargo, en ocasiones, uno de los esposos puede sorprender al otro con una solicitud inesperada de divorcio. Ya sea que éste sea planeado o inesperado, los siguientes son unos puntos importantes que debe considerar cuando se divorcia:

- **Cuestione el divorcio.** Algunos dicen que es muy fácil divorciarse en los Estados Unidos, y estoy de acuerdo. Aunque para algunas parejas es mejor separarse, otras se dan por vencidas muy rápido, pensando que las praderas son más verdes en otros lados, sólo para descubrir todas tienen yerbas y plagas. Igual que con un pasto que no se riega, ni se fertiliza, las relaciones pueden morir si no se les cuida.

  El dinero y los desacuerdos a causa de éste, ciertamente son factores que contribuyen a la desdicha marital. Desafortunadamente, en varias relaciones, el dinero es símbolo de poder para el cónyuge que gana más. Trate de arreglar las cosas, quizá con un consejero matrimonial. Si invierte en fortalecer su relación, cosechará los frutos en los años venideros.

- **Separe sus emociones de los asuntos financieros.** En algunos divorcios, los sentimientos de venganza pueden ser comunes, pero probablemente sólo ayudan a asegurar que los abogados se enriquezcan mientras usted y su cónyuge se pelean. Si en realidad quiere divorciarse, hágalo de manera eficiente y harmoniosa para que puedan seguir con sus vidas y tengan más dinero con que trabajar.
- **Detalle los recursos y las prioridades.** Haga una lista de todos los activos y deudas que tienen usted y su cónyuge. Asegúrese de listar todos los factores financieros, incluyendo reportes y estados de cuentas de inversión. Una vez que conozca todo el cuadro, comience a pensar sobre lo que tiene o no importancia financiera o de otro tipo para usted.
- **Aprenda sobre finanzas personales y asuntos legales.** Algunas veces el divorcio fuerza a los cónyuges que no tienen una orientación financiera a buscar un curso intensivo de finanzas personales en un momento emocionalmente difícil. Este libro lo puede ayudar a aprender sobre finanzas. Visite una librería y busque un par de buenas guías legales sobre divorcio.
- **Elija con cuidado a sus asesores.** Es muy probable que necesite de los servicios de uno o más especialistas para que lo ayuden con los miles de asuntos, negociaciones y preocupaciones de su divorcio. Asesores legales, fiscales y financieros pueden ayudarlo, pero asegúrese de reconocer sus limitaciones y conflictos de interés. Entre más se compliquen las cosas con su cónyuge, desafortunadamente, más se benefician los abogados en el aspecto económico. No use a su abogado para asesoría financiera o fiscal —probablemente no sabe más que usted en estas áreas. También, sea conciente de que no necesita a un abogado para divorciarse. Y en lo que respecta a la elección de asesores fiscales y financieros, si considera que necesita ese tipo de ayuda, vea los Capítulo 7 y 18 para que sepa cómo encontrar a quien le dé buenos consejos.
- **Analice sus gastos.** Aunque los gastos de su casa con seguridad serán menores cuando vuelva a estar soltero(a), probablemente tendrá que arreglárselas con un ingreso menor. Algunas personas quedan muy apretadas de dinero en los años siguientes al divorcio. Analizar sus necesidades de gastos antes del divorcio, puede ayudarlo a ajustarse al nuevo presupuesto y negociar un acuerdo más justo con su cónyuge.
- **Haga los cambios necesarios a sus seguros.** Si su cobertura es a través del plan de seguro de la compañía donde trabaja su cónyuge, asegúrese de conseguir una para usted (Capítulo 16). Si usted o sus hijos seguirán dependiendo de su cónyuge después del divorcio, revise que el acuerdo de divorcio ordene una cobertura de seguro de vida. También revise su testamento (consulte el Capítulo 17).

- **Renueve su plan de jubilación.** Con los cambios en sus ingresos, gastos, activos, deudas y necesidades futuras, seguramente su plan de jubilación necesitará un reacondicionamiento posterior al divorcio. Consulte el Capítulo 4 para información sobre una reorientación.

Tener un Golpe Inesperado de Suerte

En algún momento de su vida puede tener un golpe inesperado de suerte financiera en la forma de una herencia, acciones, éxito en su negocio o la lotería. Igual que muchas personas que no están preparadas sicológica y organizacionalmente para su buena fortuna repentina, se dará cuenta de que una lluvia de dinero puede crear más problemas de los que resuelve. Los siguientes son algunos consejos que le ayudarán a aprovechar al máximo este golpe de suerte.

- **Infórmese.** Si nunca ha tenido que manejar una fortuna considerable, no espero que sepa cómo hacerlo. No se presione y quiera invertir tan pronto como sea posible. Dejar el dinero donde está o meterlo en uno de los fondos de mercado monetario de alto rendimiento de los que hablo en el Capítulo 12 es mucho mejor que hacer inversiones intempestivas que no entiende y sobre las que no conoce nada.
- **Cuidado con los tiburones.** Va a empezar a preguntarse si alguien publicó el valor de su fortuna, dirección y número de teléfono en el periódico local o en Internet. Corredores y asesores financieros lo inundarán con publicidad, solicitudes telefónicas e invitaciones a comer. Estas personas lo buscan por una razón: Quieren convertir su dinero en ingresos para ellos, vendiéndole inversiones y otros productos financieros o administrándolo. Aléjese de los tiburones, infórmese y tome el mando de sus propios movimientos financieros. Sea usted el que decida a quién contratar y búsquelos. La mayoría de los mejores asesores que conozco no tienen el tiempo o la orientación filosófica para perseguir posibles clientes.
- **Sea conciente del lado emocional de recibir mucho dinero.** Uno de los efectos secundarios de acumular una fortuna rápidamente es que quizá experimente sentimientos de culpa o se sienta infeliz, especialmente si esperaba que con el dinero todos sus problemas se resolverían. Si no tuvo una buena relación con sus padres y a su muerte se arrepiente de la forma en la que los trató, recibir la herencia que le dejaron puede que lo haga sentirse culpable. Si dedicó horas interminables a un negocio que finalmente dio frutos, todo el dinero en las cuentas de inversión puede dejarle un sentimiento de vacío si está divorciado y perdió a sus amigos al descuidar sus relaciones.

- **Salde las deudas.** Normalmente la gente toma dinero prestado para comprar cosas que de otra manera no podría costear de un solo golpe. Saldar sus deudas es una de las mejores y más simples inversiones que puede hacer cuando recibe una fortuna.
- **Diversifique.** Si quiere proteger su fortuna, no la tenga toda en un solo lugar. Los fondos mutuos (vea el Capítulo 10) son un vehículo de inversión idealmente diversificado y administrado que debe considerar. Si quiere que su dinero siga creciendo, tome en cuenta las inversiones de crecimiento —acciones, bienes raíces y opciones de pequeños negocios— que propongo en la Parte III de este libro.
- **Aproveche la oportunidad.** La mayoría de la gente trabaja para recibir un sueldo toda su vida, y poder pagar un río interminable de cuentas mensuales. Aunque no estoy proponiendo un estilo de vida hedonista, ¿por qué no tomarse un tiempo para viajar, pasar tiempo con su familia, y disfrutar de los pasatiempos que ha tenido que posponer? ¿Y por qué no intentar una nueva profesión que será más gratificante para usted y hará de éste un mundo mejor?

Jubilarse

Si pasó la mayor parte de su vida trabajando, la jubilación puede ser una transición difícil. La mayoría de los estadounidenses tienen una visión idealizada de lo maravillosa que será su jubilación —adiós a los molestos jefes y a la presión de fechas límites de trabajo; tiempo ilimitado para viajar, jugar, disfrutar de la buena vida. ¿Suena bien, verdad? Bueno, para muchos, la realidad es totalmente diferente, especialmente para aquellos que no planearon por adelantado (financieramente o de otra forma). Estos son algunos consejos para ayudarlo durante su jubilación:

- **Planee financiera y personalmente.** Dejar atrás una profesión de tiempo completo representa grandes retos, como qué hacer con todo su tiempo libre. Planear sus actividades es todavía más importante que planear sus finanzas. Si el enfoque de sus años de trabajo sólo ha sido su carrera y ahorrar dinero, quizá no tenga intereses, amigos y la capacidad de saber cómo gastar su dinero cuando se jubile.
- **Haga un inventario de sus recursos.** A muchas personas les preocupa y se preguntan si tendrán los activos suficientes para trabajar menos o jubilarse completamente, sin embargo no hacen cálculos para saber cuál es su situación. La ignorancia puede provocar que no sepa cuánto tiene en realidad para su jubilación en comparación con lo que necesita. Vea el Capítulo 4 para ayuda con la planeación de su jubilación.

- **Reevalúe sus necesidades de seguros.** Cuando tiene suficientes activos para jubilarse, ya no necesita conservar un seguro para proteger los ingresos de su empleo. Por otro lado, conforme sus activos crecen con los años, quizá no tenga una cobertura lo suficientemente grande de seguro de responsabilidad civil (consulte el Capítulo 17).
- **Decida sus opciones de cuidados médicos y vida.** En sus años de jubilación, los gastos médicos pueden ser desalentadores. El tipo de acción que tome —seguro complementario, mudarse a una comunidad de retiro o no hacer nada— depende de su situación personal y financiera. La preparación temprana aumenta sus opciones; si espera a tener problemas importantes de salud, puede ser demasiado tarde para elegir un camino específico. (Vea el Capítulo 16 para más detalles sobre las opciones de cuidados médicos.)
- **Decida qué hacer con el dinero de su plan de jubilación.** Si tiene dinero en un plan de ahorro de jubilación, varias empresas ofrecen a sus empleados la opción de dejar el dinero en el plan en lugar de pasarlo a una cuenta de jubilación propia. Los corredores y asesores financieros claramente prefieren que tome este camino, porque significa más dinero para ellos, pero también puede representar más (y quizá mejores) opciones de inversión para usted. Lea la Parte III de este libro para saber más sobre invertir y evaluar la calidad de las opciones de inversión del plan de jubilación que ofrece la empresa para la que trabaja.
- **Elija una opción de pensión.** Seleccionar una *opción de pensión* (un plan que paga un beneficio mensual durante la jubilación) es similar a elegir una buena inversión —cada opción de pensión conlleva diferentes riesgos, beneficios y consecuencias fiscales. Las pensiones están estructuradas por actuarios, que basan las opciones de pensión en expectativas de vida razonables. Entre más joven sea cuando comienza a cobrar su pensión, menor será la cantidad que reciba al mes. Verifique si la cantidad de la pensión mensual deja de incrementar una vez que rebasa cierta edad de inicio. Obviamente no quiere demorar el acceso a sus beneficios de pensión para después de esa fecha, porque no recibirá una compensación por esperar más y cobrará los beneficios durante menos tiempo.

  Si sabe que padece una enfermedad que acortará sus expectativas de vida, se beneficiará si comienza a cobrar antes su pensión. Si planea continuar trabajando hasta cierto grado y tener un ingreso decente después de jubilarse, es aconsejable esperar a recibir beneficios más altos de pensión cuando se encuentra en un nivel tributario más bajo.

  Por un lado del espectro, se encuentra la opción riesgosa de vida individual, que paga beneficios hasta que usted muere y de ahí en adelante no proporciona ningún tipo de beneficios para el cónyuge

que le sobrevive. Esta opción maximiza la cantidad que recibe mensualmente mientras esté con vida. Considere esta opción sólo si su cónyuge no necesita este ingreso. La opción menos arriesgada, y por lo tanto menos provechosa financieramente mientras vive el pensionado, es la *opción de pensión mancomunada y de supervivencia al 100 por ciento*, que paga a quien le sobrevive la misma cantidad que usted recibe mientras está vivo. Las otras opciones mancomunadas y de supervivencia caen dentro de estos dos extremos y por lo general son las más adecuadas para las parejas que quieren recibir pensiones decentes al principio de la jubilación pero quieren seguir recibiendo una cantidad considerable si el pensionado muere primero.

- **Ponga en orden su patrimonio.** Enfrentar su mortalidad nunca es un gozo, pero cuando está considerando jubilarse o ya lo ha hecho, tiene lógica poner orden en su patrimonio. Investigue sobre testamentos y fideicomisos que lo beneficien a usted y a sus herederos. También considere hacer regalos monetarios ahora, si tiene más de lo que necesita.

Capítulo 22

Diez Tácticas para Impedir el Robo de Identidad y el Fraude

En Este Capítulo

- Proteja su información personal
- Ponga atención a la actividad en sus cuentas e historial crediticio

Con frecuencia, los charlatanes y ladrones están un paso adelante de las autoridades. A la larga, atrapan a algunos, pero no a todos, y aquellos que son aprendidos, con frecuencia regresan a sus malas costumbres después de pagar una multa y un pasar un tiempo en la cárcel. Incluso pueden vivir en su área y pertenecer a la organización de la Liga Infantil de Béisbol. (Para una lectura reveladora consiga el libro de la Dr. Martha Scout *The Sociopath Next Door* [Broadway Books].)

Hace años cuando vivía en la Costa Este, recibí una llamada de mi banco informándome que acababan de descubrir "actividades irregulares" en la cuenta mancomunada que tenía con mi esposa. Básicamente, lo que había pasado era que un hombre con un identificación falsa a mi nombre había ido a cinco sucursales diferentes del Bank of America el mismo día y retirado US$80 dólares de nuestra cuenta de cheques en cada una. Después de hacer algunas investigaciones, descubrí que alguien había robado nuestra información personal bancaria en las oficinas de nómina del trabajo de mi esposa. Afortunadamente, el banco repuso el dinero que había retirado el falso Eric Tyson.

Había sido víctima de un robo de identidad. En mi caso, el ladrón había tenido acceso a una de mis cuentas; en otros casos, la actividad criminal puede desarrollarse con alguien abriendo una cuenta (como una tarjeta de crédito) usando la información robada de alguien más. Las víctimas de robo de identidad pueden sufrir consecuencias como reportes de crédito destrozados, reducción en su capacidad para calificar para préstamos e incluso empleos (en el caso de las compañías que revisan los reportes crediticios de sus empleados), pérdidas y desembolsos, y la inversión de docenas de horas de su tiempo para aclarar el problema y limpiar sus reportes de crédito y su nombre.

Desafortunadamente, el robo de identidad no es la única forma para que los ladrones lo dejen sin nada. Todo tipo de estafadores preparan artimañas para separarlo de su dinero. Por favor siga los diez consejos que doy en este capítulo para evitar convertirse en una víctima más y perder su dinero innecesariamente.

Reserve las Discusiones Telefónicas para Sus Amigos

Nunca comparta información personal por teléfono, especialmente cuando usted no fue quien hizo la llamada. Supongamos que recibe una llamada y que la persona al otro lado de la línea dice que trabaja con una compañía con la que usted tiene tratos (como la compañía de la tarjeta de crédito o su banco). Pregunte el nombre de la persona y su número de teléfono y llámela para asegurarse de que él o ella en verdad trabajan con esa compañía y tiene una razón legítima de negocios para contactarlo.

Con un identificador de llamadas en su línea de teléfono, puede ver el número desde el que se origina la llamada, pero con frecuencia, las llamadas desde números registrados como negocios aparecen como "no disponible". Una señal importante de peligro: si trata de llamar al número que aparece en el identificador de llamadas y descubre que el número es falso (un número que no funciona).

Nunca Responda a Correos Electrónicos que Soliciten Información

Si es usuario del correo electrónico, puede ser que haya visto u oído sobre correos de apariencia oficial enviados por compañías que conoce y con las que quizá tenga negocios, pidiéndole que visite su página de Internet a la brevedad para corregir algún tipo de problema en su cuenta. Los hackers cada vez son más inteligentes y pueden generar una dirección de correo de reemisión/remitente que parece que viene de una institución conocida pero que en realidad no es así. Esta práctica sin escrúpulos se conoce como pesca, y si muerde el anzuelo, visita el sitio y proporciona la información personal solicitada, probablemente su recompensa será algún tipo de problema futuro de robo de identidad.

Para tener más información sobre cómo protegerse de los engaños de pesca, visite la página de Internet del grupo Anti-Phishing Working Group, `www.antiphishing.org`.

Revise Sus Estados Financieros Mensuales

Aunque las instituciones financieras como los bancos le llamarán si notan actividades inusuales en una de sus cuentas, algunas personas descubren actividades problemáticas en sus cuentas al revisar los estados de cuenta mensuales de la tarjeta de crédito, cuenta de cheques y demás.

¿Necesita hacer balance de sus estados de cuenta bancarios hasta el último centavo? No, no tiene que hacerlo. Yo no lo he hecho por años (décadas, de hecho), y no tengo ni el tiempo, ni la paciencia para tanto detalle. La clave está en revisar los rubros en sus estados para asegurarse de que todas las transacciones las hizo usted.

Guarde Todos Sus Recibos

Cuando haga una compra, asegúrese de llevar un registro y de guardar los recibos, especialmente los que tienen información personal, financiera o de su cuenta. Puede guardarlos en un sobre en su casa y luego compararlos con su estado mensual.

Si no necesita conservar los recibos, asegúrese de deshacerse de ellos de manera que un ladrón no pueda descifrar la información que contienen en caso de que alguien revise su basura. Rompa los recibos, o si así lo desea, compre una trituradora pequeña de papel para su casa y/o negocio.

Cierre Cuentas de Crédito Innecesarias

Abra su cartera y saque todas las piezas de plástico que encuentre que le permitan hacer compras a crédito. Entre más tarjetas y líneas de crédito que tenga, es más probable que se enfrente a problemas de robo de identidad y fraude, y que gaste de más y tenga saldos con deudas. También, disminuya las ofertas de tarjetas de crédito llamando al 888-5OPTOUT (888-567-8688) o visitando `www.optoutprescreen.com`.

A menos que conserve una tarjeta para transacciones pequeñas de negocios, “necesita” una sola pieza de plástico con el logo de VISA o MasterCard. Dé preferencia a una tarjeta de débito si tiene costumbre de acumular saldos deudores en la tarjeta de crédito.

Revise con Regularidad Sus Reportes de Crédito

También puede darse cuenta de que lo están estafando al revisar su reporte de crédito. Algunas víctimas de robo de identidad se han enterado que han abierto cuentas de crédito a su nombre cuando revisan sus reportes crediticios.

Como tiene derecho a solicitar un reporte de crédito gratis al año de cada una de las tres principales agencias, le recomiendo que por lo menos revise sus reportes con esa frecuencia. Normalmente los reportes contienen la misma información, por lo que puede solicitar y revisar el reporte de una agencia cada cuatro meses, lo que le permitirá estar al tanto de esta información y conseguirla sin costo.

No le recomiendo gastar los US$100 dólares o más al año por el llamado servicio de monitoreo de crédito que le informa cuando algo sucede en sus reportes de crédito. Si le preocupa que alguien solicite un crédito a su nombre de manera ilícita, sepa que otra opción (en algunos estados) para mantenerse al tanto es "congelar" sus reportes y puntajes personales de crédito (vea el siguiente consejo).

Congele Sus Reportes de Crédito

Para abordar el creciente problema de robo de identidad, un número cada vez mayor de estados están pasando leyes de congelamiento, que permiten a los consumidores negar el acceso a sus reportes. Para cuando escribí este libro, los siguientes estados permiten a los consumidores, normalmente por una cantidad simbólica, congelar su información de crédito: CA, CO, CT, IL, KS, KY, LA, ME, NV, NJ, NC, SD, TX, UT, VT, WA, y WI. (En algunos de estos estados —IL, KS, SD, TX, VT, y WA— sólo las victimas de robo de identidad pueden congelar sus reportes.)

La persona cuyo reporte de crédito está congelado, es la única que puede otorgar el acceso al reporte de crédito.

Para una lista actualizada de las leyes de congelación de los estados, visite el sitio de Internet `www.pirg.org/consumer/credit/statelaws.htm`.

Mantenga Información Personal Fuera de Sus Cheques

No incluya información personal en los cheques. La información que puede ser de utilidad para los ladrones de identidad y que no debe colocar en sus cheques incluye su número de tarjeta de crédito, el número de su licencia de manejo, el número de Seguro Social y demás. También le recomiendo que no incluya su dirección cuando mande imprimir sus cheques. Si no, todas las personas por las que pasen sus cheques sabrán exactamente dónde vive.

Cuando haga un cheque para un comercio, cuestione la necesidad de incluir información personal (de hecho, en varios estados, es en contra de la ley solicitar y escribir números de tarjetas de crédito en los cheques). Mejor use una tarjeta de débito para esas transacciones y recuerde que ésta no publica la dirección de su casa y otra información financiera de la cuenta, por lo que no hay necesidad de hacerlo con los cheques.

Proteja Su Computadora y Sus Archivos

Si guarda información personal y financiera en su computadora, considere los siguientes candados para protegerla a ésta y a la información confidencial que contiene:

- Instale un dispositivo de bloqueo (firewall).
- Use un software de protección contra virus.
- Proteja sus programas y archivos con una clave de acceso.

Proteja Su Correo

Algunos ladrones de identidad han conseguido información personal simplemente tomando el correo de los buzones de las casas. Si el correo se lo dejan en un buzón que se encuentra al borde de la acera, robarlo es muy fácil.

Considere usar un buzón con candado o un apartado postal para evitar que le roben el correo. También cuide la correspondencia que envía, como las cuentas que incluyen cheques. Minimice esta correspondencia y ahórrese las molestias suscribiéndose al mayor número de pagos automáticos que pueda. Ponga el resto de la correspondencia que envía en un apartado postal de los Estados Unidos protegido, como los que se encuentran en las oficinas postales.

Glosario

acción preferente: Los dividendos de una acción preferente se pagan antes de que se les paguen a los accionistas con acciones comunes. Aunque las acciones preferentes disminuyen el riesgo como inversionista (debido a los dividendos garantizados y a la mayor posibilidad de recuperar el dinero si la compañía tiene problemas), también con frecuencia limita el mismo beneficio si la compañía se expande o aumenta sus ganancias.

acciones: Certificados de propiedad en una compañía. Cuando una compañía hace la primera publicación de oferta de acciones, emite certificados de acciones al público (consultar también ***oferta pública inicial***). Varias, aunque no todas, pagan dividendos, que son una distribución de una porción de las ganancias de una compañía. En adición a los dividendos, se gana dinero en la inversión de acciones a través de la apreciación en el valor de la acción, que normalmente resulta del crecimiento de los ingresos y las ganancias de la compañía. Puede invertirse en acciones comprando acciones individuales o invirtiendo en un fondo mutuo que ofrece un paquete diversificado de acciones.

acciones comunes: Acciones en una compañía que no ofrecen un monto garantizado de dividendos a los inversionistas; el monto de las distribuciones de dividendos, si las hay, queda a discreción de la administración de la compañía. Aunque los inversionistas de acciones comunes pueden o no ganar dinero por los dividendos, esperan que el precio de la acción suba conforme la compañía expande sus operaciones e incrementa sus ganancias. Las acciones comunes tienden a ofrecer un mejor desempeño (ganancia) que otras inversiones, como bonos o acciones preferentes. Sin embargo, si la compañía tiene problemas, puede perderse parte o toda la inversión original.

activos financieros: Una propiedad o inversión (como bienes raíces o acciones, fondo mutuo o bono) que tiene un valor que se materializa al venderse.

amortización negativa: La amortización negativa ocurre cuando el saldo pendiente de la hipoteca de una persona aumenta a pesar de hacer los pagos mensuales requeridos. La amortización negativa se presenta con tasas hipotecarias ajustables que limitan el incremento en el pago mensual pero no la tasa de interés. Por lo tanto, los pagos mensuales no cubren todo el interés que se debe. Procure evitar préstamos con esta “característica”.

análisis de mercado comparable (AMC): Un análisis escrito de casas similares que al momento están a la venta y aquellas que acaban de venderse. Por lo general los hacen los agentes de bienes raíces.

anualidad: Una inversión que es un contrato respaldado por una compañía de seguros. Con frecuencia se compra para propósitos de jubilación. El beneficio principal es que permite que el dinero crezca y se capitalice sin gravamen hasta que se retira. La venta de anualidades es una fuente lucrativa de ingresos para los agentes de seguros y asesores financieros que trabajan por comisión, así que no compre una anualidad hasta que esté seguro que es lo que conviene a su situación.

apalancamiento: El apalancamiento financiero permite tener a sus usuarios un monto desproporcionado de poder financiero en relación a la cantidad del efectivo invertido. En algunas circunstancias, se puede tomar un préstamo de hasta el 50 por ciento del precio de las acciones y usar todos los fondos (los propios y los prestados) para hacer una compra. Este préstamo margen se paga al vender las acciones. Si el precio de las acciones sube, se gana sobre la inversión y sobre el préstamo. Aunque este dinero parece atractivo, hay que recordar que la moneda tiene dos caras, cuando los precios bajan, se pierde dinero, no sólo en la inversión, sino también en el préstamo.

asesores financieros o consejeros: Un grupo muy diverso que tiene la habilidad de dirigir el futuro financiero de las personas. Los asesores financieros vienen de ámbitos y carreras distintas, hay administradores de empresas, asesores financieros certificados, contadores públicos certificados, por nombrar algunos. Una buena manera de clasificarlos es determinar si trabajan por comisión o por hora.

asignación de activos: Al invertir el dinero, hay que decidir cómo dividirlo (asignarlo) entre inversiones de alto riesgo con orientación en capitalización (como acciones), cuyos valores fluctúan, e inversiones que generan ingresos más estables (como los bonos). Dos factores importantes para determinar la forma de asignar el dinero son cuán rápido se necesita ese dinero y la tolerancia del inversionista frente al riesgo.

Asociación Hipotecaria Nacional Federal (FNMA, por sus siglas en inglés): La FNMA o (Fannie Mae) es una de las instituciones mejor conocidas en el mercado hipotecario secundario. Fannie Mae compra hipotecas a bancos y otras instituciones financieras e hipotecarias y, a su vez, las vende a inversionistas. Estas inversiones hipotecarias se consideran seguras porque Fannie Mae sólo compra hipotecas de compañías que se adhieren a sus estrictas regulaciones hipotecarias, y también garantiza el pago del capital e interés en las hipotecas que vende.

auditoría: Una revisión del IRS de los reportes financieros, hechos generalmente en las oficinas del IRS, para justificar la declaración de impuestos. Las auditorías del IRS son unas de las peores experiencias de la vida.

base de costo ajustada: Para propósitos de impuestos de ganancias de capital, la base de costo ajustada es la forma en la que el IRS calcula la ganancia o pérdida obtenida por la venta de un bien, como una casa o valores. En el caso de una inversión como un fondo mutuo o acciones, la base de costo es la cantidad que se invirtió originalmente más lo que se haya reinvertido. Para una casa, base de costo se calcula sumando el precio original de compra al costo de cualquier mejora mayor (gastos que aumenten el valor y la vida de la propiedad).

beneficiarios: Quien recibe los bienes (o beneficios, en el caso de un seguro de vida o de un plan de pensión) al morir una persona. Cada individuo asigna un beneficiario para cada una de sus cuentas de retiro.

bienes: El valor, al momento de la muerte de una persona, de sus activos menos los préstamos y pasivos.

Bolsa de Valores Americana (AMEX, siglas en inglés): Es la segunda bolsa de valores más grande de los Estados Unidos; típicamente cotiza compañías medianas y varios de los nuevos fondos de inversión cotizados.

Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE, por sus siglas en inglés): El mercado bursátil más grande del mundo en términos de volumen total y valor de las acciones que se intercambian. Incluye compañías que están entre las más grandes, antiguas y conocidas.

bono: Un préstamo que hacen los inversionistas a una corporación o gobierno. Por lo general, los bonos pagan un monto acordado de interés regularmente. Son instrumentos de inversión apropiados para los inversionistas conservadores que no se sienten a gusto con el riesgo que conlleva la inversión de acciones y que quieren recibir un ingreso continuo. Todos los bonos tienen una fecha de vencimiento, cuando el emisor del bono tiene que pagar el bono a la *par* (valor total) a los poseedores del bono (prestamista). Los bonos no deben ser el instrumento primario de inversión a largo plazo, porque producen poco crecimiento en la inversión original una vez que se toma en cuenta la inflación.

bono basura: Un bono calificado como Ba (según Moody) o BB (según Standard & Poor) o más bajo. Históricamente estos bonos han tenido de 1 a 2 por ciento de riesgo de incumplimiento de pago, lo que no es exactamente "basura." Por supuesto, el riesgo más alto está acompañado por un interés más alto.

bono con respaldo hipotecario (GNMAs y FNMAs): La Asociación Hipotecaria Nacional Gubernamental (GNMA, por sus siglas en inglés o Ginnie Mae) se especializa en valores con respaldo hipotecario. Pasa el pago del interés y el capital de los prestatarios a los inversionistas. Cuando el dueño de una casa hace un pago de hipoteca, GNMA deduce un pequeño cargo de servicio y transfiere los pagos hipotecarios a sus inversionistas. Los pagos están garantizados en caso de que un prestatario no cumpla con el pago. La Asociación Hipotecaria Nacional Federal (FNMA, por sus siglas en inglés, o Fannie Mae) es una corporación de propiedad pública, patrocinada por el gobierno, que compra hipotecas de prestamistas y las revende a los inversionistas. La FNMA trabaja principalmente con hipotecas respaldadas por la Administración Federal de la Vivienda.

bono municipal: Un préstamo para proyectos de obras públicas, como carreteras, parques o centros culturales, que un inversionista hace en ciudades, pueblos y estados. El hecho de que los intereses no son gravables, es lo que hace especiales a los bonos municipales: Son libres de impuestos federales, y si se reside en el estado en el que se emitió el bono, tampoco pagan impuestos estatales. Los bonos municipales son más apropiados para la gente que está en una clasificación fiscal alta y que invierte dinero fuera de las cuentas de retiro con refugio fiscal.

bono retirable: Un bono en el que el prestamista puede decidir pagar, antes de la fecha de vencimiento acordada, al poseedor del bono. Si las tasas de interés son relativamente altas cuando se emite un bono, los prestamistas pueden optar por emitir bonos retirables porque tienen la flexibilidad de recuperarlos y emitir unos nuevos con un interés más bajo si las tasas de interés disminuyen. Los bonos retirables son riesgosos para los inversionistas, porque si las tasas de interés disminuyen, el poseedor del bono recibirá el dinero invertido antes y tendrá que reinvertirlo con una tasa de interés más baja.

capitalización bursátil: El valor de todas las acciones en circulación de una compañía. La capitalización bursátil es el precio cotizado de cada acción multiplicado por el número de acciones en circulación. Por lo tanto, si la Corporación Rocky y Bullwinkle tiene 100 millones de acciones en circulación y el precio cotizado por acción es de US$20 dólares, la compañía tiene un mercado bursátil de US$2 mil millones (100 millones de acciones a US$20 por acción).

certificación previa: Una condición para cobertura de beneficios de un seguro médico que requiere que se apruebe a un paciente antes de que se le admita a un hospital para un cuidado que no sea de emergencia.

certificados de depósito (CD): Un préstamo a plazo fijo específico que se hace al banco. La fecha de vencimiento para los CDs oscila de un mes a varios años. El interés que se paga en los CDs es totalmente gravable, lo que los hace inapropiados para inversionistas con categorías tributarias altas que invierten en cuentas diferentes de las de retiro con refugio fiscal.

clasificación de bonos: Consultar ***clasificación de Standard & Poor*** y ***clasificación de Moody***.

clasificación de Moody: El servicio de clasificación de Moody mide y clasifica los riesgos de crédito (incumplimiento) de los diferentes bonos. Moody investiga la condición financiera de un emisor de bonos. Su clasificación utiliza el siguiente sistema, que se expresa de mayor a menor: Aaa, Aa, A, Baa, Ba, B, Caa, Ca, C. La clasificación más alta implica un riesgo más bajo pero también significa que la tasa de interés será menor.

clasificación de Standard & Poor (S&P): El servicio de clasificación de Standard & Poor es uno de dos servicios que mide y califica los riesgos de comprar un bono. La clasificación de Standard & Poor usa el siguiente sistema de calificación, expresado del más alto al más bajo: AAA, AA, A, BBB, BB, B, CCC, CC, C. Consulte también ***clasificación de Moody***.

comisión: El porcentaje del precio de venta de una casa, acciones, bonos u otra inversión que se le paga a los agentes y corredores. Como la mayoría de los agentes y corredores tienen un sueldo por comisiones, es importante que inversionistas y aquellos interesados en comprar una casa entiendan la forma en que la comisión puede influenciar el comportamiento y las recomendaciones de éstos. Agentes y corredores ganan dinero sólo cuando se hace una compra, y ganan más dinero cuando la compra es más grande. Hay que escoger un agente con cuidado, y escuchar sus consejos con reserva, porque este conflicto de intereses con frecuencia puede hacer que las metas y visiones del agente se contrapongan a las del comprador.

Comisión de Valores y Bolsa (SEC, por sus siglas en inglés): Es la agencia federal que administra las leyes de valores en los Estados Unidos y regula y monitorea a las compañías de inversión, corredores y consejeros financieros.

contratos de inversión garantizado (GIC): Inversiones de compañías de seguros que atraen a inversionistas nerviosos. Los GIC generalmente dicen con un año de anticipación adelantado cuál será la tasa de interés para el siguiente año. Por lo tanto no hay que preocuparse por fluctuaciones y pérdidas en el valor de la inversión. Por otro lado, GIC ofrece pocas ventajas, ya que la tasa de interés es comparable con lo que se obtendría en un certificado de depósito a corto plazo en el banco.

contribuciones después de impuestos: Los planes de retiro permiten que se contribuya con dinero que ya ha sido gravado. Estas contribuciones se conocen como contribuciones después de impuestos.

copago: El porcentaje que el seguro médico requiere que pague el paciente de su propio bolsillo después de pagar el deducible anual. Un copago típico es del 20 por ciento.

corredor: Una persona que funge como intermediario para la compra o venta de inversiones. Cuando se compra una casa, seguros o acciones es muy común que se haga a través de un corredor. La mayoría de los corredores trabajan por comisión, lo que provoca un conflicto de intereses con los clientes: Entre más venda, más gana. Algunas compañías de seguros venden las pólizas directamente, y varias familias de fondos mutuos se saltan a los corredores de bolsa. Si va a tener negociaciones con un corredor, un corredor de descuentos le puede ayudar a ahorrar en las comisiones.

corredor de descuento: A diferencia de un corredor de servicio completo, un corredor de descuento generalmente no ofrece consejos de inversión y tiene empleados que trabajan a sueldo y no por comisión. Además de negociar valores individuales, la mayoría de los despachos de corredores de descuentos también ofrecen fondos mutuos sin gastos administrativos (sin comisión).

corredor de servicio completo: Un corredor que asesora y cobra una comisión alta en relación a los corredores de descuento. Como los corredores trabajan por comisión, tienen un conflicto de intereses importante: principalmente, proponer estrategias que los beneficie financieramente.

corredor hipotecario: Los corredores hipotecarios compran hipotecas al por mayor de prestamistas, y después de subirles el precio (por lo general de 0,5 a 1 por ciento) las venden a los prestatarios. Un buen corredor hipotecario es más útil para la gente que no quiere comparar precios por sí solo para comprar una hipoteca o para aquellos que no tienen un reporte crediticio perfecto.

cuenta de jubilación individual (IRA, por sus siglas en inglés): Una cuenta de jubilación a la que cualquier persona con un sueldo o pensión suficiente puede contribuir con hasta US$4.000 dólares al año (US$5.000 si tiene o es mayor de 50 años). Con base en la elegibilidad de una persona para otros programas de pensión para empleados y el tipo de IRA que cada quien elija (regular o Roth), las contribuciones pueden ser deducibles de impuestos.

Cuenta de retiro individual de la pensión simplificada del empleado (SEP-IRA): Al igual que otros planes de retiro, una SEP-IRA permite que el dinero se capitalice a través de los años sin el efecto parasitario de los impuestos. Las SEP-IRAs son relativamente fáciles de abrir, y permiten a las personas que trabajan por su cuenta a hacer contribuciones anuales en bruto.

deducción: Un gasto que puede substraerse del ingreso para disminuir la ganancia gravable. Ejemplos de esto incluyen el interés hipotecario, impuestos sobre predial (deducciones detalladas), y la mayoría de las contribuciones a las cuentas de retiro.

deducible: Podría pensarse que se trata de un producto novedoso que acaba de salir al mercado. Desgraciadamente, un deducible es en realidad algo mucho más mundano. Con un seguro, el deducible es la cantidad que se paga cuando se presenta una reclamación. Por ejemplo, digamos que su automóvil tiene US$800 dólares en daños. Si el deducible es de US$500 dólares, el seguro paga US$300 dólares y usted paga US$500 dólares de su propio bolsillo para las reparaciones. Entre más alto sea el deducible, menores son las primas del seguro y el papeleo al que tiene que enfrentarse cuando presenta una reclamación (porque con pérdidas pequeñas menores al deducible no hay que presentar una reclamación). Cuando elija un seguro opte por los deducibles más altos que pueda pagar.

derivativo: Un instrumento de inversión cuyo valor se deriva de otros valores. Por ejemplo, la opción de comprar acciones de IBM no tiene valor en sí misma; el valor se deriva del precio de la acción de IBM.

desempeño: Normalmente se juzga el desempeño de una inversión estudiando el historial de la tasa de desempeño. Entre más largo es el período que se han contabilizado los números, éstos son de mayor utilidad. Por sí solos no sirven de nada. También debe considerarse el desempeño de un fondo en comparación con competidores con los mismos objetivos de inversión. No hay que fiarse de la publicidad que promueve los altos desempeños de un fondo mutuo, porque puede ser que no estén considerando el desempeño de ajuste de riesgo, o quizá se promueva el desempeño de un período corto de tiempo. Hay que recordar que las estadísticas de desempeños altos generalmente van de la mano con riesgos altos y que la estrella de este año puede ser el meteorito que se estrelle en el año próximo.

desempeño de bono: El desempeño se define como una tasa de porcentaje anual de desempeño que producirá un bono basado en su valor actual y si cumple con los pagos de los intereses prometidos. El monto del desempeño del bono para un inversionista depende de tres factores importantes: la tasa de interés establecida que paga el bono, cambios en la solvencia del emisor del bono, y la fecha de vencimiento del bono. Entre mejor sea la clasificación de solvencia de un bono, menor es el riesgo y, por lo tanto, el desempeño es menor. En cuanto a la fecha de vencimiento, entre más tiempo se preste el dinero, el riesgo es más elevado (porque es más probable que las tasas fluctúen) y generalmente el desempeño será mayor.

desempeño de una inversión: El porcentaje de la ganancia que se obtiene de una inversión. Si se invierten US$1.000 dólares y un año después tiene US$1.100, hubo una ganancia de US$100 dólares. El desempeño de la inversión es la ganancia (US$100) dividida entre la inversión original (US$1.000); en este caso, el 10 por ciento.

deuda de consumo: Deuda en artículos de consumo cuyo valor se deprecia con el tiempo. Saldos de tarjeta de crédito y préstamos de coches son ejemplos de deudas de consumo. Este tipo de deuda es mala para la condición financiera de un individuo porque el alto interés que conlleva promueve que se gaste más de lo que se tiene.

distribución de las utilidades de capital: Distribución gravable por un fondo mutuo o grupo de inversión inmobiliaria (REIT, siglas en inglés) creado por valores que se venden dentro del fondo o REIT con una ganancia. Estas distribuciones pueden ser a corto plazo (activos con duración de un año o menos) o a largo plazo (con duración de más de un año).

diversificación: Si usted pone todo su dinero en un sólo tipo de inversión, las probabilidades de que algo vaya mal, aumentan. Si esa inversión se colapsa, también lo hará su mundo de inversión. Si reparte (diversifica) su dinero entre inversiones diferentes como bonos, acciones nacionales, acciones internacionales, inmuebles y demás, está asegurando una mejor probabilidad de éxito y menos noches de insomnio.

dividendo: El dividendo es el ingreso que se paga a los inversionistas que tienen una inversión. En el caso de acciones, el dividendo es la porción de las ganancias de la compañía que se paga a los accionistas. Por ejemplo, si una compañía tiene un dividendo anual de US$2 dólares por acción y se tienen 100 acciones, el dividendo total es de US$200 dólares. Usualmente, las compañías establecidas y de crecimiento lento pagan dividendos, mientras que las compañías pequeñas y de crecimiento rápido reinvierten sus ganancias para crecer. En el caso de activos que no forman parte de cuentas de retiro, los dividendos son gravables (con excepción del mercado de dinero libre de impuestos y los fondos de bonos libres de impuesto).

documentos negociables: Una deuda a corto plazo o pagarés de empresa (también conocidos como IOU del inglés Yo Te Debo) emitidos por compañías grandes y estables para ayudar a que sus negocios crezcan y prosperen. Las compañías solventes pueden vender estas obligaciones directamente a inversionistas grandes evitando así pedir un préstamo a los bancos. Los fondos de mercado de dinero invierten en documentos negociables que van a vencer en poco tiempo.

emisión de seguro: El proceso que utiliza una compañía de seguros para evaluar la probabilidad de que una persona presente una reclamación en un tipo en particular de póliza de seguro. Si se descubren problemas importantes, el asegurador con frecuencia propondrá tasas mucho más altas o se negará a vender la cobertura del seguro.

enganche: La parte del precio de compra de una casa que el comprador paga en efectivo por adelantado y no entra al financiamiento con una hipoteca. En general, entre mayor que sea el enganche, mejor será la hipoteca que se pueda conseguir. Puede tenerse acceso a los mejores programas hipotecarios con un enganche de por lo menos el 20 por ciento del precio de compra de la casa.

fondo mutuo: Un portafolio de acciones, bonos y otros valores, propiedad de varios inversionistas y administrado por una compañía de inversiones. Consultar también ***fondo mutuo sin cargos de administración***.

fondo mutuo abierto: Un fondo mutuo que emite tantas acciones como los inversionistas demandan. Estos fondos abiertos por lo general no limitan el número de inversionistas o la cantidad de dinero en el fondo. Se sabe de algunos fondos abiertos que han limitado la inclusión de nuevos inversionistas, pero los inversionistas que ya tienen acciones con frecuencia pueden comprar más acciones de la compañía.

fondo mutuo cerrado: Es un fondo mutuo que define desde el principio el número de acciones que va a emitir a los inversionistas. Una vez que se han vendido todas las acciones, un inversionista que busque invertir en un fondo cerrado sólo podrá hacerlo si compra acciones a otro inversionista. Las acciones de los fondos cerrados se intercambian en los mercados bursátiles más importantes y por lo tanto se venden bajo par si los vendedores exceden a los compradores o arriba de par si la demanda supera la oferta.

fondo mutuo con cargos administrativos: Un fondo mutuo que incluye un cargo de venta, que es la comisión que se paga a los corredores que venden fondos mutuos por comisión. La comisión típicamente oscila entre el 4 y el 8,5 por ciento. Esta comisión se deduce del dinero invertido, lo que reduce las ganancias.

fondo mutuo sin cargos de administración: Un fondo mutuo que no incluye un pago por comisión. Algunos fondos dicen que no tienen cargos, pero en realidad disfrazan las comisiones de venta como cargos regulares de venta; estos fondos pueden evitarse si se tiene la información suficiente y se leen cuidadosamente los prospectos.

futuros: Una obligación de vender o comprar un producto o un valor en un día específico a un precio preestablecido. Cuando lo usan la mayoría de los inversionistas individuales, los futuros representan una apuesta a corto plazo en la dirección a corto plazo del precio de un producto. Compañías y agricultores usan contratos de futuros para evadir los riesgos del cambio de precios.

hipoteca a tasa fija: La reina de todas las hipotecas. Se fija una tasa de interés (por ejemplo, del 7 por ciento), y nunca cambia durante la vida (vigencia) de la hipoteca de 15 ó 30 años. El pago de la hipoteca es el mismo cada mes. Si usted es del tipo de persona que está de muy mal humor cuando no ha tomado café por las mañanas o que se altera mucho si alguien llega cinco minutos tarde, ¡esta hipoteca es para usted!

hipoteca de tasa ajustable (ARM, siglas en inglés): Una hipoteca cuya tasa de interés y pagos mensuales varían a través de su vigencia. Las ARMs por lo general, comienzan con una tasa artificial de interés bajo que aumenta en forma gradual con el tiempo. La tasa de interés se determina mediante una fórmula: margen (que es un número fijo) más índice (que varía). Por lo general, si el nivel global de tasas de interés disminuye, de acuerdo con las mediciones de una variedad de índices diferentes, la tasa de interés de la ARM comúnmente sigue la tendencia. De igual manera, si el índice de interés aumenta, también aumenta la tasa de interés de la hipoteca y el pago mensual. Los topes o topes limitan el rango de fluctuación que puede tener la tasa de interés. Antes de aceptar las condiciones de una ARM, asegúrese de poder hacer los pagos cuando éstos se encuentren en su momento más alto.

hipoteca inversa: Una hipoteca inversa permite a los propietarios de edad avanzada de una casa, por lo general aquellos que no tienen mucho efectivo, aprovechar el patrimonio de su casa sin tener que venderla o mudarse. Específicamente, una institución emite un cheque a nombre de los propietarios y ellos pueden destinar este dinero para lo que quieran. Este dinero es en realidad un préstamo contra el valor de la casa, por lo que es libre de impuestos cuando se recibe. La desventaja de estos préstamos es que consumen el patrimonio de la propiedad, las cuotas y las tasas de interés tienden a ser altas, y algunas requieren que se liquiden en un determinado número de años.

impuesto mínimo alternativo (AMT, siglas en inglés): Es el nombre que se le da a un tipo de sistema de impuestos sombra que puede provocar que se pague una cantidad mayor de impuesto nacional sobre la renta de lo que se pagaría normalmente. El AMT se diseñó para evitar que quienes perciben ingresos altos disminuyan demasiado el importe de impuestos a través de deducciones grandes.

índice: (1) Un índice del mercado de valores como el índice Standard & Poor's 500, es un compuesto estadístico que mide el desempeño de un tipo de valor en particular. Existen índices para diferentes mercados de acciones y bonos y comúnmente se establecen a partir de un número entero como el 100 y en un momento en particular. Consulte también ***Promedio Industrial Dow Jones*** y ***Russell 2000***. (2) El índice también puede hacer referencia a la medición del nivel general de tasas de interés que usa un prestamista como referencia para calcular la tasa de interés específica en un préstamo de interés ajustable. El índice más el margen es la fórmula para determinar la tasa de interés en una hipoteca de interés ajustable.

Índice de Mercados Emergentes: El Índice de Mercados Emergentes, publicado por Morgan Stanley, sigue los mercados bursátiles de los países en vías de desarrollo. La razón principal para invertir en mercados emergentes es que estas economías comúnmente experimentan un rango de crecimiento económico más alto que los mercados desarrollados. Sin embargo, el potencial de un desempeño alto va de la mano con un riesgo mayor.

índice de precios de consumo (IPC): El Índice de precios de consumo reporta los cambios de los precios, mes con mes, en el costo de vida de artículos como comida, casa, transporte, cuidado de la salud, entretenimiento, ropa y otros gastos misceláneos. El IPC se usa para ajustar beneficios del gobierno como el Seguro Social, y es usado por muchos patrones para determinar los incrementos en el costo de vida en salarios y pensiones. El incremento en los precios se conoce también como inflación.

Índice Morgan Stanley EAFE (Europa, Australia, Lejano Oriente, por sus siglas en inglés): El índice Morgan Stanley EAFE sigue la trayectoria del desarrollo de los mercados bursátiles de los países más estables en Europa y Asia. Este índice es importante para los inversionistas internacionales que quieren seguir el desempeño de las inversiones bursátiles extranjeras.

Índice Standard & Poor's 500: Es un índice que mide el desempeño de las acciones de 500 compañías grandes en Estados Unidos, que representan el 80 por ciento del valor total de mercado de todas las acciones que se intercambian en los Estados Unidos. Si invierte en acciones de compañías grandes o en acciones ordinarias, el S&P es un punto de referencia apropiado para comparar su desempeño.

inflación: El término técnico para un aumento en los precios. Usualmente se tiene inflación cuando hay demasiado dinero en circulación y no hay suficientes bienes y servicios disponibles para gastarlo. Como resultado de este exceso de demanda, los precios aumentan. Existe una relación entre la inflación y las tasas de interés: Si las tasas de interés no están a la par con la inflación, nadie invertirá en bonos emitidos por el gobierno o las corporaciones. Cuando las tasas de interés de los bonos son altas, con frecuencia se reflejan en una tasa de inflación alta que se comerá la ganancia.

ingreso bruto ajustado (AGI, siglas en ingles): La suma del ingreso gravable (como sueldos, salarios y propinas) y el interés gravable menos ajustes permitidos (como contribuciones a cuentas de retiro y gastos por cambio de domicilio). El AGI se calcula antes de restar las exenciones personales y deducciones detalladas, que se usan para obtener el ingreso gravable.

letra de cupón cero: Un bono que no paga un interés explícito durante el término del préstamo. Las letras de cupón cero se compran a un precio de descuento relativo al valor principal pagado al vencimiento. Por lo tanto, el interés está implícito en el descuento. Estos bonos no ofrecen un alivio tributario, porque el inversionista debe pagar impuestos sobre el interés que debió de haber recibido.

ley COBRA (por sus siglas en inglés) (Ley consolidada Ómnibus de reconciliación del presupuesto): Nombre de la legislación federal que requiere que los aseguradores médicos y empresas continúen ofreciendo un seguro médico, pagado por el empleado, durante 18 meses después de que la cobertura normal hubiera terminado, por ejemplo, cuando se recorta a un empleado.

mercado a la alza: Un período (como la mayor parte de los años noventa en los Estados Unidos) cuando el mercado bursátil incrementa, acompañado e impulsado, por lo general, por una economía creciente y ganancias corporativas mayores.

mercado bajista: Un período (como al inicio de la era del 2000) en el que el mercado bursátil experimenta una fuerte caída. Por lo general viene acompañado (y algunas veces precedido) de una recesión económica. Imagine a un oso que hiberna, eso es lo que sucede en el mercado bajista: Los inversionistas hibernan y el mercado se tambalea. Durante un mercado bajista, el valor de las acciones puede disminuir de manera significativa. Por lo general el mercado tiene que bajar por lo menos un 20 por ciento antes de que se le considere bajista.

mercados bursátiles internacionales: Los mercados bursátiles fuera de los Estados Unidos representan una porción significativa de la capitalización (valor) del mercado bursátil mundial. Algunos índices bursátiles específicos siguen el movimiento de los mercados internacionales (consulte ***Índice Morgan Stanley EAFE*** e ***Índice de Mercados Emergentes***). La inversión internacional ofrece una forma para diversificar la cartera de una persona y reducir el riesgo. Algunos de los países con mercados bursátiles importantes fuera de los Estados Unidos incluyen a Japón, Gran Bretaña, Francia, Alemania y Canadá.

oferta pública inicial (IPO, por sus siglas en inglés): La primera vez que una compañía ofrece acciones al público inversionista. Un IPO ocurre por lo general cuando una compañía quiere expandirse rápidamente y busca dinero adicional para sostener su crecimiento. Varios estudios han demostrado que la compra de IPOs en la que el público en general puede participar produce desempeños de inversión por debajo del valor propio. Un alto nivel de actividad IPO puede indicar un mercado bursátil que se acerca a la cima, en el que las compañías y sus banqueros inversionistas se apremian a ganar en un mercado "caro". (IPO podría significar *It's Probably Overpriced, Probablemente es muy caro.*)

opción: El derecho a comprar o vender un valor específico (como una acción) por un precio preestablecido durante un periodo de tiempo determinado. Las opciones son diferentes de los futuros en que con una opción, se paga una cuota suplementaria por adelantado y puede ejercerse o

dejar que expire. Si la opción expira sin valor, se pierde el 100 por ciento de la inversión original. Es mejor dejar el uso de las opciones como instrumentos de equilibrio de riesgos a las compañías. Los administradores financieros pueden usar opciones para reducir el riesgo en su cartera de inversión. Igual que con los futuros, cuando la mayoría de los inversionistas individuales compran una opción, lo hacen como una apuesta a corto plazo, no como una inversión. Por ejemplo: Se tiene una opción para comprar 100 acciones de Rocky and Bullwinkle Co. a US$20 dólares por acción en los siguientes seis meses. Se hace un pago de US$3 dólares por acción por adelantado como cuota suplementaria. Durante este período, el precio de la acción de R&B sube a US$30 dólares, y el comprador ejercita el derecho de comprarla a US$20 dólares. Entonces, vende las acciones al precio de mercado de US$30 dólares; el comprador tiene entonces una ganancia de US$10 dólares por acción, que es un desempeño tres veces más alto que la inversión original.

pagaré del Tesoro: Son IOUs del gobierno federal que vencen en un año. Los otros tipos de préstamos que los inversionistas pueden hacer al gobierno son Pagarés de la tesorería, que tienen un vencimiento de uno a diez años, y bonos del Tesoro, que son instrumentos que vencen en más de diez años. El interés que estos bonos del gobierno federal pagan es libre de impuestos estatales, pero no de los federales.

pasivos financieros: Los préstamos y deudas pendientes de una persona. Para determinar el valor total de su patrimonio, reste los pasivos de los activos financieros.

patrimonio: En el mundo de los bienes raíces, este término se refiere a la diferencia entre el valor de mercado de una casa y lo que se debe. Por ejemplo si una casa vale US$250.000 dólares y tiene hipoteca pendiente de US$190.000 dólares, el patrimonio es de US$60.000 dólares. Patrimonio también es un sinónimo de acciones.

patrimonio inmobiliario: Ver **patrimonio**.

pensión: Las pensiones (también conocidas como planes de beneficio definido) son un beneficio que se ofrece a algunos empleados. Estos planes generalmente pagan un ingreso mensual de jubilación basado en los años de servicio y el sueldo que se percibía.

plan Keogh: Un plan de ahorro para el retiro deducible de impuestos disponible para individuos que trabajan por su cuenta. Ciertos Keoghs permiten meter a la cuenta hasta 25 por ciento del ingreso.

plan 401(k): Un tipo de plan de ahorro para el retiro ofrecido por muchas compañías comerciales a sus empleados. Las contribuciones que se hacen se combinan sin impuestos con el tiempo y por lo general están exentas del pago de impuesto estatal sobre la renta (¡sí!) hasta su retiro.

plan 403(b): Es similar al plan 401(k) pero para empleados de organizaciones no lucrativas.

planeación de los bienes: El proceso de decidir dónde y cómo serán transferidos los bienes de una persona al morir y la estructuración de los mismos durante su vida para minimizar impuestos estatales probables.

préstamo sobre el patrimonio inmobiliario: Jerga técnica para denominar lo que antes se conocía como una segunda hipoteca. Con este tipo de préstamo, se pide prestado sobre el patrimonio de una vivienda. Si se usa adecuadamente, puede ayudar a liquidar una deuda de consumo de interés alto o utilizarse para necesidades a corto plazo (como un proyecto de remodelación). A diferencia de una deuda de consumo, una deuda hipotecaria por lo general tiene una tasa de interés menor y es deducible de impuestos.

principal: No, no estoy hablando de la persona más importante. El principal es la cantidad que se recibe de un préstamo. Si se pide un préstamo de US$100.000 dólares, el principal es US$100.000 dólares. Principal también se refiere a la cantidad que se coloca inicialmente en una inversión (capital).

producto: Materias primas (oro, trigo, azúcar y gasolina, por ejemplo) que se intercambian en el mercado de futuros.

Promedio Industrial Dow Jones (DJIA, por sus siglas en inglés): Es un índice del mercado bursátil ampliamente consultado, en donde se intercambian acciones de 30 compañías importantes de los Estados Unidos. Los editores principales del periódico *Wall Street Journal* seleccionan las acciones en el DJIA.

prospecto: La Comisión Valores y Bolsa requiere que las compañías individuales y los fondos mutuos publiquen un prospecto. En el caso de las compañías un prospecto es un documento legal que presenta un análisis detallado del historial financiero de la compañía, sus productos y servicios, la experiencia y características de su administración y los riesgos de invertir en la compañía. El prospecto de un fondo mutuo habla de sus objetivos, costos, riesgos e historial de desempeño.

quiebra: Acción legal que detiene los intentos de los acreedores de recolectar deudas no pagadas. Si la proporción entre deuda de consumo e ingreso anual es alta (25 por ciento ó más), declararse en quiebra es la mejor opción.

refinanciamiento: Refinanciamiento o refi, es una palabra rebuscada que significa sacar un nuevo préstamo hipotecario (usualmente con una menor tasa de interés). La refinanciación no es automática ni está garantizada. También puede ser cara y problemática. Hay que evaluar cuidadosamente los costos y beneficios antes de proceder a refinanciar.

relación precio beneficios (P/B): El precio actual de una acción dividido entre las ganancias actuales (o algunas veces las proyectadas) por acción de la compañía emisora. Esta relación es una estadística de análisis bursátil usada ampliamente, que ayuda a un inversionista a tener una idea de cuán caro o barato es el precio de una acción. En general, una relación P/B alta indica que los inversionistas sienten que es muy probable que las ganancias de la compañía crezcan rápidamente.

reporte crediticio: Un reporte que detalla la historia crediticia de una persona. Es el reporte principal que utiliza el prestamista para determinar si otorga o no un crédito. Cada persona puede obtener una copia gratis del reporte crediticio anualmente.

Russell 2000: Un índice que sigue el desempeño de las acciones de 2000 compañías pequeñas en Estados Unidos. Las acciones de compañías pequeñas tienden a ser más volátiles que las de las grandes. Si tiene inversiones en acciones de compañías pequeñas o acciones ordinarias, este es un punto de referencia apropiado para comparar su desempeño.

Seguridad Social: Si una persona está jubilada o incapacitada, la Seguridad Social es una red de protección del gobierno que le proporciona un ingreso. El programa está basado en la idea de que el gobierno es responsable del bienestar social de sus ciudadanos. Ya sea que usted esté de acuerdo o en desacuerdo con esta idea, parte de su cheque se va a la Seguridad Social, y cuando se jubile, recibirá dinero del programa.

seguro contra inundaciones: Si existe la más remota posibilidad de que el área donde vive se inunde, tener un seguro contra inundaciones es muy prudente, ya que reembolsa la reconstrucción de su casa y el reemplazo de su contenido en el caso de una inundación.

seguro contra terremoto: Aunque a la costa oeste de los Estados Unidos comúnmente se le asocia con temblores, otras áreas también pueden experimentarlos. Un endoso de seguro contra terremoto (que por lo general viene con un deducible del 5 al 10 por ciento del costo de reconstrucción de la casa) en una póliza de seguro inmobiliario, paga para reparar o reconstruir la casa si queda dañada en un terremoto. Si vive en un área en donde hay riesgo de terremotos, ¡compre un seguro con cobertura contra terremotos!

seguro de incapacidad: El seguro de incapacidad repone una porción del sueldo percibido en el caso de que se tenga un accidente que evite que una persona pueda trabajar.

seguro de propietario de casa: Cobertura habitacional que cubre el costo de la reconstrucción de una casa en caso de incendio u otro accidente. La porción de seguro de responsabilidad civil de esta póliza protege al asegurado contra demandas asociadas con la propiedad. Otro elemento esencial del seguro mobiliario es la cobertura de los bienes personales, que paga para reemplazar objetos que hayan sido dañados o robados.

seguro de valor en efectivo: Un tipo de seguro de vida que es muy popular con los agentes de ventas de seguros porque tiene una comisión muy alta. En una póliza de valor de efectivo, se compra una cobertura de seguro de vida, pero también incluye un tipo de cuenta de ahorro. A menos que se esté buscando una forma de limitar los impuestos sobre la propiedad (en caso de ser muy rico), hay que tratar de evitar el seguro de valor en efectivo. Los desempeños de inversión tienden a ser mediocres, y las contribuciones no son deducibles de impuestos.

seguro de vida a término: Si tiene personas que dependen de su sueldo para su sostenimiento, quizá necesite este seguro. Un seguro de vida a término funciona de manera muy sencilla: Se determina cuánta protección se necesita y luego se paga una prima anual basada en esa cantidad. Aunque no es tan promovido por los vendedores de seguro como el seguro de valor en efectivo, es el mejor seguro para la mayoría de las personas.

seguro de vida hipotecario: Un seguro de vida hipotecario garantiza que el prestamista recibirá su dinero en el caso de que el asegurado muera repentinamente. Este seguro es presentado por muchas personas como el necesario para proteger a los dependientes y seres queridos de alguien. El seguro de vida hipotecario es relativamente caro dado el costo de la cobertura que ofrece. Si necesita un seguro de vida, mejor compre un seguro de vida a término, de alta calidad y de menor precio.

sistema Asociación Nacional de Comerciantes de acciones de valor automatizados (NASDAQ, por sus siglas en inglés): Una red electrónica que permite a los corredores hacer negociaciones desde sus oficinas en todo el país. Con NASDAQ, los corredores compran y venden acciones usando precios constantemente actualizados que aparecen en las pantallas de sus computadoras.

sociedad comanditaria limitada (LP, por sus siglas en inglés): Estas sociedades, que en general se promueven como un medio para obtener desempeños altos, comúnmente limitan una cosa: el desempeño de la

inversión. ¿Por qué? Porque están sobrecargadas de altas comisiones y cuotas de administración. Otro problema es que típicamente no son líquidas sino hasta varios años después.

sociedad de inversión de bienes raíces (REIT, por sus siglas en inglés): Las sociedades de inversión de bienes raíces son como un fondo mutuo de inversión de bienes raíces. Estas sociedades invierten en un grupo de propiedades (desde centros comerciales hasta edificios de departamentos). Las REIT se cotizan en los mercados bursátiles más importantes. Si quiere invertir en bienes raíces sin los problemas que conlleva ser dueño de una propiedad, las sociedades de bienes raíces pueden ser la elección correcta para usted.

tarjeta de débito: Aunque parezcan tarjetas de crédito, las tarjetas de débito son diferentes en que, cuando se usan, el costo de la compra se deduce de la cuenta de cheques del usuario. Por lo tanto, una tarjeta de débito ofrece la conveniencia de una tarjeta de crédito sin el peligro de tener una deuda de consumo enorme.

tasa de interés: El interés que el prestamista cobra por su dinero. Entre más alto sea la tasa de interés, mayor será el riesgo que conlleva el préstamo. Con bonos de un vencimiento determinado, un mayor interés significa un bono de menor calidad —uno con el que difícilmente se tenga una ganancia.

tasa de porcentaje anual (APR): La cantidad que representa el costo total anual de un préstamo según lo expresado por la tasa real del interés pagado. La APR incluye la tasa de interés base y cualquier otro costo y cuotas de préstamo agregado. Por lo tanto, la APR es inevitablemente más alta que la tasa de interés que calcula el prestamista.

tasa preferencial: La tasa de interés que los bancos más importantes cobran a sus consumidores corporativos más solventes. ¿Qué tiene que ver con usted? Bueno, las tasas de interés de varios préstamos en los que quizá esté interesado generalmente están basadas en la tasa preferencial. Y, adivine qué, ¡usted paga una mayor tasa de interés que esas grandes corporaciones!

tasa preferencial bancaria: Consultar ***tasa preferencial***.

tasa tributaria marginal: La tasa de impuesto sobre la renta que se paga sobre los últimos dólares que se ganaron en el curso de un año. ¿Por qué hacer esta complicada distinción? Porque no todo el ingreso se considera de la misma forma: Se pagan menos impuestos sobre los primeros dólares que se ganan en el año y más impuesto en los últimos dólares del ingreso anual. Es útil conocer la tasa tributaria marginal porque puede ayudar a analizar las implicaciones tributarias en decisiones financieras importantes.

utilidad de capital: La ganancia por venta de acciones a mayor precio del que fueron adquiridas. Por ejemplo, si se compran 50 acciones de la compañía Rocky and Bullwinkle a US$20 dólares por acción, y dos años más tarde se venden cuando el precio de las acciones es de US$25 dólares cada una, la ganancia o utilidad de capital es de US$5 dólares por acción, o de US$250 dólares. Si esta acción no forma parte de una cuenta de retiro con refugio fiscal, al vender estas acciones habrá que pagar un impuesto federal sobre la utilidad. Varios estados también cobran este impuesto.

valor neto de los activos (NAV, por sus siglas en inglés): El valor en dólares de una acción de un fondo mutuo. Para un fondo sin cargos administrativos, el precio de mercado es su NAV. Para un fondo mutuo con cargos de administración, el NAV es el precio de "compra" menos la comisión.

valores de primera clase con precios superiores de demanda: Las acciones de las corporaciones más grandes y consistentemente productivas. Este término viene del poker, en donde las fichas azules son las más valiosas. La lista de estas acciones no es oficial y cambia.

Índice

• Números •

401(k). *Véase* planes 401(k)
403(b). *Véase* planes 403(b)
457. *Véase* planes 457

• A •

abogados, 161, 361, 403–404
acceso al crédito, 48
acciones
  cambios en precio de, 239–240
  comunes, 475
  de crecimiento, 226
  cuentas administradas, 206
  definidos, 475
  para empleados de empresas, 256–257
  Fidelity, 260
  fondos de especulación, 206
  fondos híbridos, 226–227
  fondos mutuos accionarios, 256
  fondos negociables en la bolsa, 206
  frente a bonos, 174–175
  internacionales, 205, 223
  introducción, 203–205
  inversiones a largo plazo, 276, 280
  ordinarias, 225–226, 280
  preferentes, 475
  reinversión de dividendos, 209
  de rentabilidad segura, 258
  de valor, 226
  valores individuales, 207–209
  Vanguard, 259
  ventajas relativas de, 206
acordeón, archivos tipo, 147
acreedores, 36
actitudes de inversión, 181
activos
  en activo neto financiero, 28–29
  asignaciones de, 179–183, 257–258, 274, 476
  documentación de, 357–359
  libres de impuestos, 154
  transferencia de, 263
actualización de códigos de construcción, 392
adicciones, 21, 51, 136–137
administración monetaria computarizada
  Internet, 431–435
  introducción, 431
  software, 431–433
  tareas monetarias, 435–440
administradores de fondos mutuos, 221–222, 235–236
afabilidad tributaria, 236–237
agendas personales, 50–51
AGI (ingresos brutos ajustados), 145, 151, 485
ahorros
  adultos jóvenes, 455
  para comprar casas, 70
  para comprar negocios, 70
  cuentas de, 200–201
    cuentas de jubilación, 254
    en custodia, 460
    para educación, 286
    fondos de mercado monetario, 200–201
    inversiones para financiar educación, 294
  para educación de hijos, 70–71
  evaluación de, 42–43
  forzados, 369
  para jubilación, 26–27
  metas, 65–69, 289–290
  para reducir deudas, 88–90
  refinanciamiento para, 334–335
  para universidad, 289–290
ajustadores. *Véase* aseguradoras; seguros
ajustes por costo de vida (COLAs), 377
alivios tributarios, 157, 269, 462–463. *Véase también* impuestos
alquilamiento de autos, 123–124
alquilar para comprar (RTO), 114
AMC (análisis de mercado comparable), 476
AMEX (Bolsa de Valores Americana), 477
amortizaciones negativas, 315, 475
AMT (impuesto mínimo alterno), 143, 484

análisis. *Véase* evaluaciones
análisis de mercado comparable (AMC), 476
Analistas Financieros Diplomados (CFAs), 424, 426
anualidades
  con abrigo tributario, 261
  con amparo tributario, 244–245
  comisiones, 189, 412
  compras directas de, 355
  cuentas de jubilación, 250–252
  definidas, 476
  introducción, 219
  inversiones a largo plazo, 280–281
anunciantes, influencia de, 19–20
APR (tasas de porcentaje anual), 491
aprendizaje financiero, 12–14
apuestas, 171–173
ARMs. *Véase* hipotecas
artículos de colección, 219–220
aseguradoras, 353, 357–361, 377
Asesores Certificados de Finanzas (CFPs), 424
asesores de inversión registrados (RIAs), 421
asesores financieros
  comisiones, 416
  conflictos de intereses, 417–421
  contratando, 411–416
  definidos, 476
  divorcios, 464
  entrevistas con, 425–430
  errores, 430
  localizando, 421–424
  opciones de administración, 409–413
  problemas regulatorios, 421
  riesgos, 1, 15
asesorías
  por comisión, 411–412
  crediticias, 101, 103
  por porcentaje de activos, 412
  riesgos de, 1
  por tiempo, 413
asignación de activos, 179–183, 257–258, 274, 476
asilos de ancianos, 389, 462
asistencia financiera gubernamental, 395
atención médica
  gastos de, 135
  seguros para
    beneficios vitalicios máximos, 381
    compra de, 382–384
    copagos, 381–382
    deducibles, 381–382
    para jubilados, 385–389
    negativa a cobertura, 356, 384–385
    nuevos bebés, 460
    opciones de proveedores de servicios, 379–381
    planes de grupo, 354
    pólizas de bicoca, 348–349
    renovación garantizada, 382
auditores, 163
auditorías, 161–164, 477
automóviles
  alquilamiento de, 123–124
  cuotas de registro, 150
  gasolina, 125
  investigando antes de comprar, 123
  mínimo número de, 125
  reemplazando, 124
  seguros de, 150, 349, 397–401, 398
  servicios de, 125–126
  usados, 109
ayuda financiera, 443–449

• B •

bancarrota
  asesorías crediticias, 103
  beneficios de, 98–99
  Capítulo 7 contra 13, 102
  cuidado con agencias de asesoría, 95–96
  desventajas de, 99–100
  de empresas de seguros, 245
  estrés emocional, 100
  introducción, 97–98
  nuevas leyes de, 101–102
  lo que puede conservar, 99
bancos, 200, 417, 471
baratas, 272
becas, 291–292
beneficios
  fiscales de cuidado infantil, 460
  residuales en seguros de incapacidad, 377
  de Seguridad Social, 76–77
  tarjetas de crédito, 128
  vitalicios máximos, 381
bienes raíces. *Véase también* hipotecas; seguros
  comprar frente a rentar, 298–306
  corredores de, 326–330
  deducciones de impuestos, 148

encontrando propiedad correcta, 324–326
frente a acciones, 212
introducción, 281, 297
inversiones en, 170, 210–215, 276
negociación, 330–334
refinanciamiento, 334–336
seguro de vida hipotecario, 336–337
venta de casas, 338–340
boletines informativos, 193–194
Bolsa de Valores Americana (AMEX), 477
Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE), 477
bonos
acciones frente a, 174–175
basura, 477
cuentas de jubilación, 251
definidos, 477
desempeño de, 481
Fidelity, 260
fondos híbridos, 226–227
fondos mutuos, 223
frente a CDs, 279
impuestos, 269
introducción, 201–203
inversiones, 180
libres de impuestos, 154
municipales, 251, 478
de plazo intermedio, 276
con respaldo hipotecario, 478
retirables, 478
del Tesoro del Banco de la Reserva Federal, 251, 275, 277, 278, 316
Vanguard, 259

• C •

caridades, 149–150
carteras agresivas, 261
carteras conservadoras, 261
casamientos, 456–458
casas. *Véase también* bienes raíces; seguros
adosadas, 324–325
ahorrando para comprar, 70
compra de, 458
en cooperativa, 324–325
de descanso, 214–215
editoriales, 448
reduciendo gastos en, 121–122
unifamiliares, 325
casinos, 171
certificados de depósito (CDs)
a corto plazo, 275
definidos, 478
índices, 316
introducción, 202
inversiones de préstamos, 168–170
a largo plazo, 279–280
transferencia de, 263
CFAs (Analistas Financieros Diplomados), 424, 426
CFPs (Asesores Certificados de Finanzas), 424
cheques, 53, 54, 58–59, 200, 473
ciclo de gastos-y-deudas, 103–106
cobertura. *Véase* seguros
COBRA (Ley consolidada Ómnibus de reconciliación del presupuesto), 486
COLAs (ajustes por costo de vida), 377
colección, artículos de, 219–220
comida, gastos de, 116–119
Comisión de Valores y Bolsas (SEC)
corredores de descuento, 186
cuentas empaquetadas, 192
definida, 479
investigación de inversiones, 438
prospectos, 488
reportes auditados de fondos mutuos, 223
supervisión de asesores financieros, 421, 426
Comisión Federal de Comercio (FTC), 19, 97
comisiones
asesores financieros, 416, 425–426
compañías de inversiones, 189–190
definidas, 479
fondos mutuos, 186, 234
productos financieros, 412
seguros, 355
compañías. *Véase también* negocios
de bonos, 271
de corretaje de descuento, 253
cuentas de jubilación, 243–244, 264–265
de fondos mutuos y comisiones, 186
de inversión
comisiones, 189–190
conflictos de intereses, 190–191
corredores de descuento, 186–187
fondos mutuos sin gastos administrativos, 186

compañías *(continúa)*
introducción, 185
investigando, 191–193
transfiriendo cuentas de jubilación a, 261–264
uso de, 257
pequeñas, 244
de tenencia privada, 204
de tenencia pública, 204
compras. *Véase también* bienes raíces; seguros
al mayoreo, 112
autos, 123
a crédito, 26
devoluciones, 110–112
con efectivo, 53
excesivas por corredores, 188
grandes, 71
impulsivas, 119
en línea, 439
marcas famosas, 109–110
negocios, 70
compraventas en un mismo día, 172–173
compulsiones, 104–106
computadoras. *Véase también* Internet
correos electrónicos, 470
efectuar tareas monetarias por, 435–441
introducción, 431
registros de gastos, 54–59
robo de identidad y fraude, 473
software, 431–433
condición financiera
activo neto financiero, 28–32
ahorros, 42–43
deudas, 37–42
evitando errores comunes, 26–28
información crediticia, 34–37
introducción, 25–46
inversiones, 44–45
seguros, 45–46
condominios, 324–325, 392–393
conflictos de intereses
Agencia para Mejores Prácticas Empresariales, 113
agentes de seguros, 384
asesores financieros, 416–421
corredores de bienes raíces, 327–328
publicidad, 20
vendedores de inversiones, 190–191
conocimientos financieros
desarrollo de buenos hábitos, 22–24
fuentes de información, 12–20
identificando obstáculos, 21–22
introducción, 11–24
consejeros financieros. *Véase* asesores financieros
consumo, deudas de, 38–39, 88
contadores públicos certificados (CPAs), 161
contratación de asesores financieros, 412–416
contratos de inversión garantizada (GICs), 255, 479
cooperativas de crédito, 200, 270–271
copagos, 381–382, 479
Corporación de Seguro Federal para Depósitos (FDIC), 201, 279–280
corredores. *Véase también* consultores financieros
de bienes raíces, 326–339
de bolsa, 190, 209, 411
por comisiones, 190
de compradores, 329
definidos, 480
de descuento, 186–187, 257, 260–261, 480
hipotecarios, 321–322, 480
de seguros, 352, 355–356, 411
de servicio completo, 480
correos
electrónico, 131, 470
robo de identidad y fraude, 473
seguros para paquetes, 349
de voz, 131
costos
de bancarrota, 100
de ser propietario, 301–303
de servicios, 122
universitarios, 157
CPAs (contadores públicos certificados), 161
crédito. *Véase también* información crediticia; tarjetas de crédito
acceso al, 48
ahorros para pagar deudas, 88
de consumo, 71, 454
facilidad de, 40
fiscal, 157
de incapacidad, pólizas de, 348
reduciendo límite de, 103
resistencia a tentación de, 103–104
tributario, 145
de vida, pólizas de, 348
cuentas, pagando a tiempo, 35
cuentas administradas, 192, 206

cuentas de ahorro
  cuentas de jubilación, 254
  en custodia, 460
  para educación, 286
  fondos de mercado monetario, 200–201
  inversiones para financiar educación, 294
Cuentas de Ahorro de Educación (ESA), 157
Cuentas de Ahorro para la Salud (HSAs), 380
cuentas bancarias, 270–271
cuentas de cheques, 200, 271
cuentas de corredores de descuento, 200, 257
cuentas de crédito, 32, 471
cuentas de débito, 35
cuentas de gastos flexibles, 380
cuentas gravables
  alivios tributarios, 269
  deudas con intereses altos, 268–269
  impuestos, 269–270
  introducción, 267–268
  inversiones a largo plazo, 274–281
  reservas de emergencia, 270–274
cuentas incobrables, 100
cuentas individuales de jubilación (IRAs)
  ahorros, 43, 78
  annualidades y, 252–253
  conyugales, 249
  definidas, 480
  impuestos, 145
  introducción, 249–250
cuentas de jubilación
  asignación de activos, 274–275
  contribuciones de compañías, 243
  distribución de dinero en, 252–261
  frente a inversión en cuentas gravables, 267
  impuestos, 156–157
  inadecuadas, 251
  introducción, 241–242
  inversión para gastos de educación, 285
  metas de ahorro, 66–68
  tipos de, 242–252
  transferencia de, 261–265
cuentas de mercado monetario, 294
cuentas de reembolso de gastos médicos, 380
cuentas de retiro individual de la pensión simplificada del empleado (SEP-IRAs), 115, 144, 247, 480
cuentas tradicionales de custodia, 286
cuidado personal, gastos de, 132–133
cuidados a largo plazo, seguros de (LTC), 386–388
cuotas. *Véase también* cargos
  agencias de asesoría, 97
  anuales por tarjetas de crédito, 128
  de garantía en depósito, 312, 333–334
  inspectores de viviendas, 332
  minimizando, 197
  como porcentaje de ingresos, 425–427
  sindicales, 151
  de solicitud, 311
  de trámite, 311

• D •

daños a propiedad privada, 397–398
daytrading, 172–173
DCA (promediación de costos), 183
declaraciones de bancarrota. *Véase* bancarrota
declaraciones de impuestos, 53
declaraciones de quiebra, 32
deducciones
  bienes raíces, 148
  búsqueda de trabajo, 150–151
  caridades, 149–150
  definidas, 480
  empleo por cuenta propia, 151–153
  estándar versus detalladas, 146–148
  hipotecas, 148–149
  de ingresos, 143
  registro del automóvil, 150
  seguro estatal, 150
deducibles
  altos, 346–347
  bajos, 137
  comprensivas, 399
  definidos, 481
  seguros automovilísticos, 399
  seguros médicos, 381–382
  seguros de vivienda, 395
dentales, seguros, 348
depresión de enganche, 317–318
derivados, 171–172
desastres naturales
  preparación para, 351–352
  seguro de vivienda, 394–395
descapacidades. *Véase* incapacidades, seguros de

descuentos
seguros automovilístico, 399–400
seguros de vivienda, 395–396
deudas
agencias de asesoría crediticia, 95–97
buenas, 87
ciclo de gastos y, 103–106
de consumo, 35, 38–39, 48, 71, 88, 300, 323, 335, 482
de crédito, 88
declaración de bancarrota, 97–103
evaluación de, 40–41
hipotecarias, 148–149
con intereses altos, 268–269
introducción, 37–38, 87
juego de flotación, 41–42
malas, 87
perdonadas, 98
reducción de, 88–94, 127–128
reportes crediticios, 35
sobrecargas de, 39–40
devoluciones, 110–112
diversificación
al recibir mucho dinero, 465
asignación de activos, 179–183
beneficios de, 402
definida, 482
fondos mutuos, 222
introducción, 177–179
premediación de costos, 183, 185
diversiones, gastos en, 128–130
dividendos, 238–239, 482
divorcio, 13, 463–465
DJIA (Promedio Industrial Dow Jones), 488
D/L Laboratorios compañía, 110
DMP (programas de manejo de deudas), 96–97
documentos, 441, 463, 482

• E •

EAs (agentes registrados), 160
educación
alivios tributarios, 157
financiera, 12
gastos de, 283–292
de hijos, 65, 70–71
elegibilidad para Seguridad Social, 76–78
emisión de seguros, 482
empleos, 151–153, 454–456, 461
empresas. *Véase* compañías
energía, gastos de, 126
enganche, 317–318, 483
entretenimiento, 129
entrevistas, 329, 333, 425–430
equilibrio, 64–65
equity funds, 226
errores
asesores financieros, 430
comunes, 26–28
en información crediticia, 36–37
ESA (Cuentas de Ahorro de Educación), 157
escritores, 208
escuelas
ahorros para educación de hijo, 70–71
aprendizaje financiero, 14
estrategias
asesores financieros, 429–430
de inversión para jubilación, 78
para pagar gastos de educación, 288–292
para reducir gastos, 107–108
ETFs (fondos negociables en la bolsa), 206
evaluaciones. *Véase también* condición financiera
deudas, 40–41
fondos mutuos, 240
gastos, 51–59
sitios de Internet, 433–434
exámenes financieros
activo neto financiero, 28–32
ahorros, 42–43
deudas, 37–42
evitando errores comunes, 26–28
información crediticia, 34–37
introducción, 25–46
inversiones, 44–45
seguros, 45–46
excesos en gastar, 48–51
experiencia de asesores financieros, 427–428
expertos, 193–196, 445

• F •

FAF (Forma de Ayuda Financiera), 284
FAFSA (Free Application for Federal Student Aid), 284, 292
Fannie Mae (FNMA), 476, 478
FDIC (Corporación de Seguro Federal para Depósitos), 201, 279–280

FEMA (Agencia Federal para El Manejo de Emergencias), 358
FICO (Fair Isaac and Company), 33
Fideicomiso para la Protección al Inversionista (IPT), 13
fideicomisos, 404–405, 419, 441, 463
Financial Aid Form (FAF), 284
financiamiento de bienes raíces, 306, 317–322. *Véase también* hipotecas
fluctuación de precios, 176
FNMA (Asociación Hipotecaria Nacional Federal), 476, 478
fondos
  accionarios, 258
  de asignación de activos, 227
  de dividendos, 225
  educativos, 293–295
  equilibrados, 227, 258
  de especulación, 206
  de fondos, 229, 259
  de Garzarelli, 195
  sin gastos administrativos, 222
  híbridos, 226–227, 276
  de inversión en activos monetarios, 224–225
  de mercado monetario, 200–201, 273–274
  de renta fija, 225, 254–258, 275–279
  socialmente responsables, 230
fondos mutuos
  abiertos, 483
  accionarios, 225, 256
  beneficios de, 221–223
  con cargos administrativos, 481, 483
  sin cargos de administración, 186, 253, 293, 483
  cerrados, 483
  comisiones, 189, 412
  diversificación, 177–178
  equilibrados, 255–256
  evaluación de, 240
  Fidelity Investments, 260–261
  fondos de fondos, 229, 259
  a largo plazo, 181
  del mercado monetario, 271–274
  planes 403(b), 244–245
  rendimiento, 235–240
  seleccionando, 231–237
  tipos de, 223–231
  transferencia de, 263
  Vanguard, 259
  venta de, 240
fondos negociables en la bolsa (ETFs), 206
Forma de Ayuda Financiera (FAF), 284
fraude, 469–473
Free Application for Federal Student Aid (FAFSA), 284, 292
Froogle sitio de Internet, 132
FTC (Comisión Federal de Comercio), 19, 97
fuentes de información financiera
  escuelas, 14
  gurús financieros, 15–19
  influencia de anunciantes, 19–20
  padres, 12–13
futuros, 171–172, 189, 428, 483

• G •

ganancias, 76, 239
garantías, 347, 371, 392–393
gasolina, 125
gastos. *Véase también* seguros
  administrativos, 186, 232–233, 293
  causas de excesos en, 48–51
  claves de éxito, 107–112
  deudas, 103–106
  divorcios, 464
  educativos, 150
  estrategias para reducir
    adicciones, 136–137
    atención médica, 135
    comida, 116–119
    cuidado personal, 132–133
    deudas, 127–128
    diversiones y recreación, 128–130
    energía, 126
    impuestos, 138
    introducción, 115–116
    ropa, 127
    seguros, 137–138
    servicios profesionales, 133–134
    subscripciones, 134
    tecnología, 131–132
    teléfono, 130–131
    transportación, 122–126
    vivienda, 119–122
  evaluando
    introducción, 51–52
    registros computadorizados, 54–57
    relación básica de gastos, 52–53
  excesivos, 26
  inteligentes, 3

gastos *(continúa)*
introducción, 47
médicos, 379
de operación, 233–234, 272
presupuestos, 114–115
de vivienda, 300
GICs (contratos de inversión garantizada), 255, 479
Ginnie Maes (GNMAs), 202, 478
GNMA (Asociación Hipotecaria Nacional Gubernamental), 202, 478
gurús financieros, 15–19, 194–196

• H •

Harbor Bond fondos, 276
herencias, 83, 465
hijos, 459–461
hipotecas. *Véase también* bienes raíces
amortizaciones negativas, 315
determinando estado financiero, 298–299
determinando pago mensual, 303
intercambiando deuda de consumo por, 148–149
inversas, 78, 82, 121, 484
liquidación, 269
préstamos máximos, 301
seguro de vida hipotecario, 336–337
de tasa ajustable, 327, 336, 484
de tasa fija, 327, 336, 484
historiales de rendimiento de fondos mutuos, 235
HMOs (organizaciones de cuidado de salud), 380–382, 384
hojas de trabajo
activo neto financiero, 29–31
gastos, 54–57
jubilación, 80–81
HSAs (Cuentas de Ahorro para la Salud), 380
HSH Associates compañía, 321

• I •

identidad, robo de
computadoras, 473
por correo, 473
correo electrónico, 470
cuentas de crédito innecesarias, 471
discusiones telefónicas, 470
información personal en cheques, 473
introducción, 469–470
recibos, 471
reportes de crédito, 472
revisión de estado financiero, 471
implementación, 430
impuesto mínimo alterno (AMT), 143, 484
impuestos
alivios tributarios educativos, 157
auditorías, 161–164
ayudas para preparación de, 158–161
cuentas de jubilación, 241–242, 249–250
cuentas gravables, 267, 269–270
deducciones, 67, 146–153
estatales, 142
impuesto mínimo alterno, 143, 484
ingreso gravable, 142–143
introducción, 139–140
inversiones, 154–157
prediales, 121, 304
preparando por computadora, 437–438
préstamos para estudios, 39
de propiedad personal, 123
para recibir Seguridad Social, 78
reduciendo, 138
registros de búsqueda de trabajo, 456
sobre la renta por empleo, 144–146
seguros de vida, 373
de sucesión, 405–406
tasas marginales, 141–142
total de, 140
de ventas, 123
incapacidades, seguros de
amplitud de cobertura, 375–376
características importantes de, 376–377
comisiones, 412
comprando, 377–378
necesidad de comprar, 374–375
negativa a cobertura, 356
nuevos matrimonios, 458
Índice de Mercados Emergentes, 485
índice de precios de consumo (IPC), 485
Índice Morgan Stanley EAFE, 485
Índice Standard & Poor's 500, 485
índices, 314, 316, 484, 489
inflación, 169, 218–219, 278, 485
información crediticia, 32–37
información médica, expedientes de, 356
información personal en cheques, 473
infraasegurados, automóviles, 398–399

ingresos brutos ajustados (AGI), 145, 151, 485
ingresos futuros, 345
ingresos gravables, 142–143
inquilinos, 121. *Véase también* renta
insolvencia. *Véase* bancarrota
inspecciones de propiedad, 332–333
inspectores de viviendas, 328, 332–333, 348
Institute for Financial Literacy agencia, 96
intercambios libres de impuestos, 340
interés hipotecario fijo, 120
intermediarios de seguros, 352–355
internacionales, fondos, 227–228
Internal Revenue Service (IRS), 158, 438
Internet
  administración monetaria por, 431–435
  compra de seguros de vida, 440
  compra-venta en línea, 439
  consejos sobre energía, 126
  documentos legales, 441
  investigando inversiones, 438
  mejores sitios, 446–447
  pago de cuentas, 436–437
  planeando jubilación, 437
  preparando impuestos, 437–438
  publicaciones, 439–440
  seguimiento de dinero, 436–437
  sitios de inversión, 20
inundaciones, 394–395
inversiones. *Véase también* bienes raíces; cuentas de jubilación; cuentas gravables; fondos mutuos; vehículos de propiedad
  adultos jóvenes, 455
  anualidades, 219
  apreciación de, 42
  apuestas, 171–173
  artículos de colección, 219–220
  compañías de, 185–193
  consejos financieros, 196–197
  crecimiento de, 82
  definidas, 289
  definiendo metas, 167–168
  desempeño de, 481
  diversificación, 173–185
  evaluación de, 44–45
  expertos, 193–196
  fondos de mercado monetario, 200–201
  ganancias de largo plazo, 155–156
  para gastos de educación, 283–295
  impuestos, 151, 155
  introducción, 199
  investigando por computadora, 438
  lentas y estables, 199–203
  libres de impuestos, 83, 154
  metales preciosos, 218–219
  plazos de, 275–276
  preguntas de autoexamen, 44–45
  de préstamos, 168–170
  de propiedad, 170–171
  rendimiento, 173–174
  riesgos, 174–177
  seguros de, 402
IPC (índice de precios de consumo), 485
IPOs (ofertas públicas iniciales), 189, 486
IPT (Fideicomiso para la Protección al Inversionista), 13
IRAs. *Véase* cuentas individuales de jubilación
IRS (Internal Revenue Service), 158, 438

• J •

jubilación. *Véase también* cuentas de jubilación
  ahorrando para, 82–83
  estrategia de inversión, 78
  hipotecas reversibles, 337–338
  hoja de cálculo, 80–81
  introducción, 71–73
  como meta, 65
  pensiones, 78–79
  planeando por computadora, 437
  qué se necesita para, 73–74
  Seguridad Social, 75–78
  seguro médico después de, 385–389
  transición a, 466–468
juego de flotación, 41–42

• K •

Keoghs, 115, 144, 246, 248–249, 487

• L •

lesiones corporales, 397–398
Ley consolidada Ómnibus de reconciliación del presupuesto (COBRA), 486
leyes de declaración de bancarrota, 101–102
libros, 448–449

litigación, 112
loterías, 171, 465
LPs. *Véase* sociedades limitadas
LTC (seguros de cuidados a largo plazo), 386–388

• M •

maestrías en administración de empresas (MBAs), 426
marcas famosas, 109–110
márgenes de préstamos, 314, 316, 321
materias primas, 428
mayoristas, supertiendas, 119
MBAs (maestrías en administración de empresas), 426
mediaciones, 188–189
médica, atención. *Véase* atención médica
Medicaid, 385, 388–389
Medicare, 385–389
medicina alternativa, 135
médicos, seguros. *Véase* atención médica; seguros, médicos
medios masivos de comunicación
  adoración a expertos, 445
  introducción, 443
  objetivo de, 444
  valores de, 444–445
membresías de supertiendas mayoristas, 119
mercado monetario, 180, 223, 254
mercados a la alza, 486
mercados bajistas, 486
mercados bursátiles internacionales, 486
mercados eficientes, 211
metales preciosos, 218–219
metas, 65–71, 289–290. *Véase también* jubilación
Moody, clasificaciones de, 479
Morgan Stanley EAFE, Índice, 485
mundiales, fondos, 227–228

• N •

NAPFA (National Association of Personal Financial Advisors), 424
NASD (Asociación Nacional de Comerciantes en Valores), 264
NASDAQ (sistema Asociación Nacional de Comerciantes de acciones de valor automatizados), 203, 490
National Association of Enrolled Agents (NAEA), 160
National Association of Insurance Commissioners, 361, 397
National Association of Personal Financial Advisors (NAPFA), 424
National Association of Securities Dealers Automated Quotation (NASDAQ), 203, 490
NAV (valor neto de los activos), 492
negativa a cobertura de seguros, 356, 384
negociaciones
  corredores de bienes raíces, 330
  a corto plazo, 17
  cuotas de garantía en depósito, 333–334
  inspecciones, 332–333
  introducción, 330–332
  seguro de las escrituras, 333–334
negocios
  ahorrando para comprar, 70
  iniciando, 336
  pequeños, 215–218, 281, 461–462
  propietarios, 66
  seguros de reponsabilidad civil, 345
niveles tributarios marginales, 270
Nolo WillMaker, 441
número de Seguro Social, 472
NYSE (Bolsa de Valores de Nueva York), 477

• O •

objetivos de análisis de gastos, 52
ocupación propia, seguros de incapacidad de, 376
ofertas públicas iniciales (IPOs), 189, 486
opciones
  asesores financieros, 428
  comisiones de inversiones, 189
  definidas, 486
  inversiones para financiar educación, 293–294
  mancomunadas y de supervivencia, 468
  peligros de, 171–172
  de pensión, 467–468
  de vida individual, 467–468
organizaciones de cuidado de salud (HMOs), 380–382, 384
organizaciones de proveedores preferentes (PPOs), 380–381

• p •

padres
aprendizaje financiero de, 12–13
cuidado de, 462–463
pagarés
de empresas, 224
del Tesoro, 487
pagos
comisiones de asesores financieros mediante, 416
de cuentas por computadora, 436–437
demorados en reportes crediticios, 35
en línea, 436
mensuales máximos, 309
mínimos mensuales, 49
paquetes de viaje, 129
paraguas, seguros, 401–402
paralegales, 103
parejas casadas, deducciones estándar para, 146
Parent Loans for Undergraduate Students (PLUS), 291
pases de traslado, 125
pasivos financieros, 29, 31, 487
patrimonio
al jubilarse, 468
de casa, 82
definido, 210, 487
hipotecas reversibles, 337–338
inmobiliario, 29, 288
de padres en cuidado de uno, 463
planes para jubilación, 78
préstamos en contra de, 291–292
P/B (relación precio beneficios), 489
pensiones
de adquisición de dinero, 248
aprovechando, 78–79
de compañías, 23
definidas, 487
privados, 247
pequeños negocios
compra de negocios establecidos, 216–217
iniciando compañía nueva, 215–216, 461–462
inversión en negocios ajenos, 217
inversión en vida profesional, 217–218
invirtiendo en, 281
periódicos, 447
períodos de ajuste, préstamos de tasa ajustable, 316
períodos de espera, seguros de incapacidad, 377
períodos de gracia, tarjetas de crédito, 13, 41
pertenencias, seguros para, 393
PFSs (Especialistas Financieros Personales), 424, 426
planeación testamentaria
fideicomisos testamentarios, 404–405
impuestos de sucesión, 405–406
introducción, 402
con padres, 463
poderes notariales médicos, 402–403
testamentos, 402–403
testamentos de vida, 403
planes 401(k)
en ahorros para jubilación, 78–79
definidos, 487
ignorancia financiera, 13
impuestos, 144
introducción, 242–244
opciones comunes de inversión, 254–258
presupuestos para impulsar ahorros, 115
para quienes trabajan por cuenta propia, 246
planes 403(b)
definidos, 488
impuestos, 144
introducción, 244–245
presupuestos para impulsar ahorros, 115
planes 457, 245
planes de beneficio definido, 78–79, 487
planes de colegiatura prepagada, 294
planes de contribución definida, 79
planes de garantía inmobiliaria, 348
planes de negocios, 461
planes Keogh
contribuciones, 144
definidos, 487
introducción, 248–249
presupuestos para impulsar ahorros, 115
para quienes trabajan por cuenta propia, 246
planes privados de pensión, 247
PLUS (Parent Loans for Undergraduate Students), 291
plusvalía, 154
PMI (seguro hipotecario privado), 317–318
poderes notariales médicos, 402–403, 441
políticas de devoluciones, 111

pólizas de bicoca, 347–349. *Véase también* seguros
popularidad de gurús financieros, 18–19
PPOs (organizaciones de proveedores preferentes), 380–381
práctica de alguilar autos, 123–124
preaprobación, 323
precalificación, 323
premediación de costos, 183, 185
preparación de impuestos, 158–161
prestaciones definidas, planes de, 249
prestamistas
  conflictos de interés, 328
  consiguiendo, 321
  corredores hipotecarios, 321–322
  cuotas de, 311–312
  introducción, 320–321
  necesidad de cuidado con, 299
  reportes crediticios, 32
préstamos. *Véase también* hipotecas
  automovilísticos, 39, 49–50
  consejos para obtener, 291–292
  contra cuentas de jubilación, 89
  para estudios, 37, 39
  de familia, 318
  híbridos, 310
  inversiones de, 168–170
  con multas de prepago, 313
  sobre patrimonio inmobiliario, 89, 488
  de pólizas de seguro de vida, 89
  de pólizas de valor en efectivo, 369
  de respaldo, 324
  sólo interés, 315
  tipo globo, 312–313
Préstamos de Padres para Estudiantes Universitarios, 291
presupuestos, 114–115, 458–459
primas de seguros, 137–138, 371
profesiones, cambio de, 455–456
programas computacionales, 54, 147
programas de manejo de deudas (DMP), 96–97
programas de medicamentos controlados, 388–389
Progressive compañía, 401
promediación de costos (DCA), 183
Promedio Industrial Dow Jones (DJIA), 488
propiedades. *Véase también* bienes raíces; seguros
  buscando, 325
  casas adosadas, 324–325
  casas en cooperativa, 324–325
  condominios, 324–325
  estudiando barrio, 326
  gastos de, 121–122
  inspecciones de, 332–333
  inversiones en, 170–171
  investigando precios reales de, 326
propietarios, 170. *Véase también* bienes raíces
prospectos, 231–232, 488
puntaje crediticio, 32–35

• R •

reaccionistas, 447
recibos, 53, 471
reclamaciones
  cobertura de pertenencias, 393
  documentación de activos, 357–359
  pequeñas, 346
  persistencia, 360–361
  preparación de caso, 359
  presentación de, 360
  probabilidades de, 345–346
  refuerzos, 361
  seguro de gastos médicos, 383
reconstrucción, seguros de, 392
recreación, gastos de, 128–129
recuadros en libro, 4
recursos legales, 188
redes de corredores, 187
referencias
  de compañías, 111
  cruzadas, 3
  personales de asesores financieros, 421–423, 429
refinanciamiento, 149, 334–336, 489
regalos, 129–130
registros
  de automóvil, 150
  de búsqueda de trabajo, 456
  de chequera, 53
  computadorizados, 54–59
regulación de asesores financieros, 421
reinversión de dividendos, 209
REITs (sociedades de inversión de bienes raíces), 213, 491
relación de gastos, 52–53
relación precio beneficios (P/B), 489
relocalización, 456

rendimiento
definido, 201
fondos mutuos, 237–240
historial de, 235
de inversiones, 173–174, 176–177
reservas de emergencia, 270
renovación garantizada
seguros de incapacidad, 376
seguros médico, 382
seguros de vida, 371
renta
cobertura de pertenencias, 393
controlada, 305
por empleo, 144–146
frente a compra, 298–306
frente a venta, 340
reduciendo costo de, 120
seguro de responsabilidad civil, 394
ventajas de, 306
rentabilidad segura, acciones de, 258
reportes anuales, 231–232
reportes auditados, 222
reportes crediticios
bancarrota, 99
corrección de errores en, 35–37
definidos, 489
importancia de, 32–33
mejoramiento de, 35
obtención de, 34
reportes de crédito
aprobación de hipotecas, 323
congelación de, 472
expedientes de, 356
pedidos por prestamistas, 312
revisión de, 472
reportes de información médica, 384
reportes de inspección, 333
reservas de emergencia
construyendo, 69–70
cooperativas de crédito, 270–271
cuentas bancarias, 270–271
fondos mutuos del mercado monetario, 271–274
como forma de seguro, 378
introducción, 270
responsabilidad civil
asesores financieros, 428–429
seguros automovilísticos, 397–399
seguros de vivienda, 393–394
restaurantes, 117
revisiones
de estado financiero, 471
de fondos mutuos, 240
reportes de crédito, 472
RIAs (asesores de inversión registrados), 421
riesgos
acciones frente a bonos, 174–175
bajos y rendimientos altos, 176–177
catastróficos, 28
de hipotecas, 308–309
introducción, 174
inversión en cuentas gravables, 268
niveles de, 168
que se pueden controlar, 176
teorías erróneas sobre, 350
ropa, 127
Roth IRAs
annualidades y, 252
contribuciones, 250
cuando necesario, 156
impuestos, 67, 369
introducción, 241–242
RTO (alquilar para comprar), 114
Russell 2000 índice, 489

• S •

salud, 72, 387
SEC. *Véase* Comisión de Valores y Bolsas
Sección 529, 286–288
seguimiento de dinero, 436–437
seguridad. *Véase también* robo de identidad
asesores financieros, 262
automovilística, 400
Seguridad Social
beneficios, 76
beneficios de sobrevivientes, 365–366
definida, 489
elegibilidad, 76–78
integración de, 248
introducción, 75
seguro de incapacidad, 375
seguro hipotecario privado (PMI), 317–318
seguros. *Véase también* aseguradoras; automóviles; reclamaciones; vida, seguros de; viviendas
antes de abandonar empleo, 461–462
adultos jóvenes, 455

seguros *(continúa)*
de asilo de ancianos, 389
al divorciarse, 464
contra cáncer, 351
catástrofes financieras, 344–346
cláusulas, 349
cobertura amplia, 349–352
de cuidados a largo plazo, 386–388
antes de dar inicio a familia, 459–460
deducibles, 346–347
dental, 348
de las escrituras, 312, 333–334
estatales, 150
evaluación de, 45–46
garantías prolongadas, 347
de hospitalización diaria, 348
de incapacidad. *Véase también* incapacidades, seguros de
intermediarios, 352–355
introducción, 343–344, 363–389
contra inundaciones, 394, 489
de inversión, 402
al jubilarse, 467
para lentes de contacto, 349
médicos
administración de gastos, 135
beneficios vitalicios máximos, 381
compra de, 382–384
copagos, 381–382
deducibles, 381–382
gastos médicos mayores, 379
para jubilados, 385–389
negativa a cobertura, 356, 384–385
nuevos bebés, 460
opciones de proveedores de servicios, 379–381
planes de grupo, 354
pólizas de bicoca, 384–385
renovación garantizada, 382
negativa a cobertura, 356–357
objetivo de, 344
para paquetes en correo, 349
paraguas, 401–402
planeación testamentaria, 402–406
planes de garantía inmobiliaria, 348
planes de reparaciones, 347
pólizas de bicoca, 347–349
primas de, 137–138
de propietario de casa, 490
de responsabilidad civil, 345, 428–429
de responsabilidad por daños a propiedad privada, 398
contra terremotos, 489
de valor en efectivo, 490
de viaje, 349–350
sentimientos. *Véase* emociones
SEP-IRAs (cuentas de retiro individual de la pensión simplificada del empleado), 115, 144, 247, 480
servicios
automovilísticos, 125–126
costos de, 122
de cotización de agencias de seguros, 372
fiscales, 427
legales, 427
de monitoreo de crédito, 472
profesionales, gastos en, 133–134
sicología, 21
SIMPLEs, 246
sobrecargas de deudas, 39–40
sociedades, compra de edificios en, 318
sociedades de inversión de bienes raíces (REIT), 213, 491
sociedades limitadas (LPs)
asesores financieros, 428
comisiones, 189, 412
cuentas de jubilación, 251
definidas, 490–491
peligros de, 213
software
de chequera, 436
de finanzas personales, 431–433
contra virus, 473
Solicitud Gratuita para Ayuda Estudiantil, 284, 292
Solicitud Uniforme para el Registro de Asesoría de Inversión (Forma ADV), 426
solicitudes
de cuentas de jubilación, 262
de venta, 196–197
solteros
deducciones estándar, 146
tasas de impuestos federales, 141
Stafford Loans préstamos, 291
Standard & Poor, clasificaciones de, 479
Standard & Poor's 500, Índice, 485
subscripciones a publicaciones, 134
subsidios, 291–292
sucesión, impuestos de, 405–406
supertiendas mayoristas, 119
supervisión de asesores financieros, 421

• T •

T. Rowe Price
  anualidades, 283
  compras-ventas en línea, 439
  corredores de descuento, 260
  fondos federales del mercado monetario, 274
  planeación de jubilación, 81, 437
tareas monetarias computorizadas
  compra de seguros de vida, 440
  compras en línea, 439
  documentos legales, 441
  introducción, 435
  investigación de inversiones, 438
  pago de cuentas, 436–437
  planeando jubilación, 437
  preparando impuestos, 437–438
  publicaciones, 439–440
  seguimiento de dinero, 436–437
tarjetas de cajero automático, 93
tarjetas de crédito
  adultos jóvenes, 454
  aseguradas, 99
  buen uso de, 41
  destrucción de, 92–93
  juego de flotación, 41–42
  liquidación, 268
  períodos de gracia, 13
  rechazando cargos, 94
  reducción de tasa de interés, 90–91
  con tasas bajas, 90
  términos y condiciones de, 91–92
  uso incorrecto de, 49
tarjetas de débito, 93–94, 473, 491
tarjetas de pago, 104
tasa total indexada, 315
tasa tributaria marginal, 491
tasas de ahorros, 43
tasas impositivas federales, 304
tasas de interés
  definidas, 310, 491
  hipotecas de tasa ajustable, 307–317
  hipotecas de tasa fija, 307–313
  tablas de, 321
  tarjetas de crédito, 90–91
tasas marginales, 141–142
tasas de mora crediticia, 33
tasas de porcentaje anual (APR), 491
tasas preferenciales, 491
tasas seductoras, 314
T-bills. *Véase* bonos
tecnología, gastos de, 131–132
teléfonos, 130–131, 470
televisión, 131, 445–446
terratenientes, 65
Tesoro de los Estados Unidos
  bonos, 251, 275, 277, 278, 316
  fondos de renta fija, 276–277
testamentos, 402–403, 458, 460, 463
testamentos en vida, 402–403
textos en recuadros, 4
tiempos compartidos, 214
tiendas alquilar para comprar, 114
tintorerías, 127
topes perpetuos, 309, 317
topes de tasa, 316–317
trabajadores por cuenta propia
  introducción, 246–247
  Keoghs, 248–249
  SEP-IRAs, 247
trabajo. *Véase* empleo
transacciones de cheques, 200
transferencia de bienes, formas de, 262
transferencia de cuentas de jubilación
  que la empresa controla, 264–265
  que uno controla, 261–264
transferencia de ingresos, 145–146
transferencias en especie, 263
transportación, gastos de
  alquilamiento, 123–124
  gasolina, 125
  introducción, 122
  investigación antes de comprar, 123
  mínimo número de autos, 125
  pases de traslado, 125
  reemplazo de autos caros, 124
  servicios, 125–126
trituradoras de papel, 471

• U •

universidades. *Véase* educación

• V •

vacaciones, 38, 129
valor en efectivo, seguros de, 368–370
valor neto de los activos (NAV), 492
valores
  de dólares invertidos, 178–179
  impuestos, 269–270

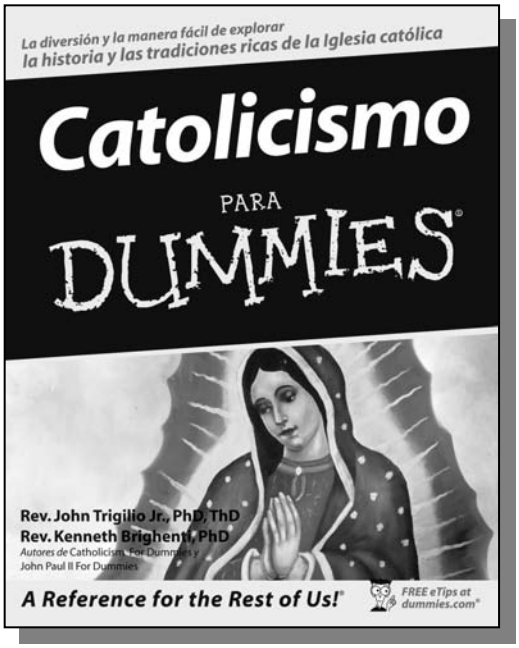
valores *(continúa)*
negociables, transferencia de, 263
de primera clase con precios superiores de demanda, 492
tabla, 30
vehículos de propiedad
acciones, 203–209
bienes raíces, 211–215
pequeños negocios, 215–218
vendedores, 50, 188
ventas
de casas, 338–340
por computadora, 436–437
financieras, verborreas de, 27
de fondos mutuos, 240
viajes, seguros de, 349–350
vida, seguros de
amplitud de cobertura, 364–366
comisiones, 412
comprando, 370–371, 440
hipotecario, 336–337, 490
hoja de cálculo, 365
inversiones para financiar educación, 293–294
negativa a cobertura, 356
nuevos matrimonios, 458
planes de grupo, 354
planes privados de pensión, 247
préstamos contra valor de, 89
a término, 367–372, 490
de valor en efectivo, 367–370, 372–373
vida asistida, 462
vida profesional, inversión en, 217–218
viviendas. *Véase también* bienes raíces
gastos de, 119–122
inspectores de, 328, 332–333, 348
seguros de, 356, 391–397

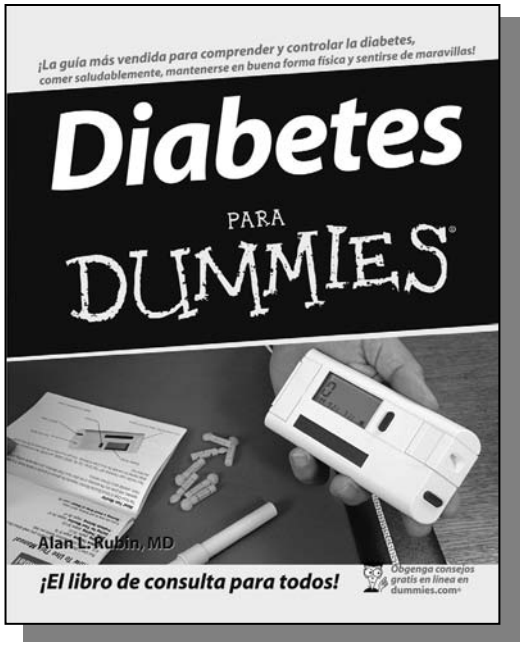
• Z •

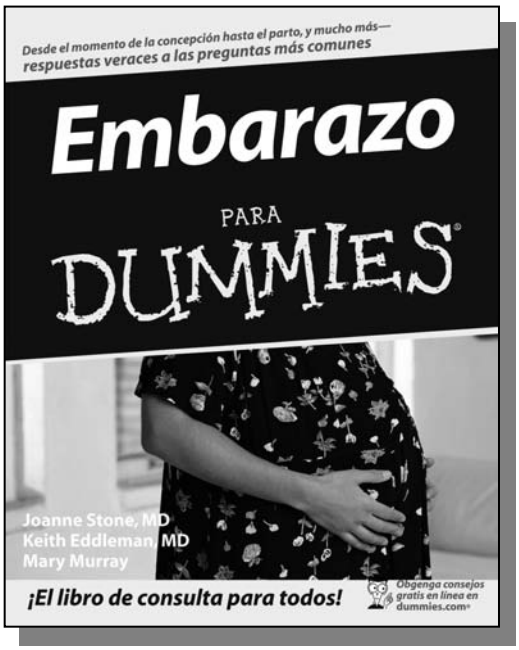
zonificación, 210

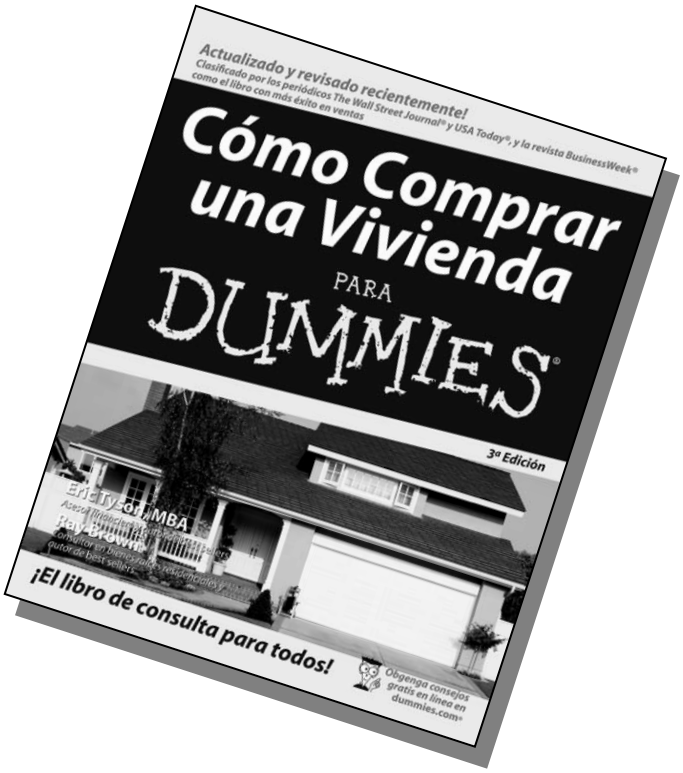
Libros en Español

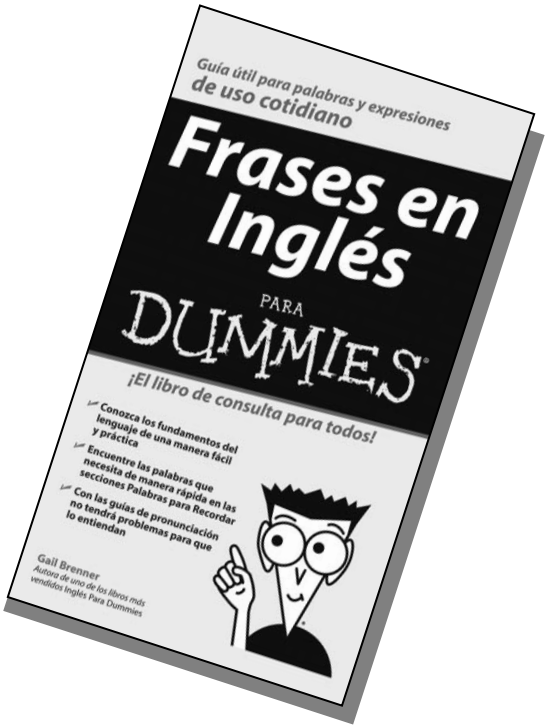
Disponibles en cualquier lugar donde vendan libros, o través de dummies.com

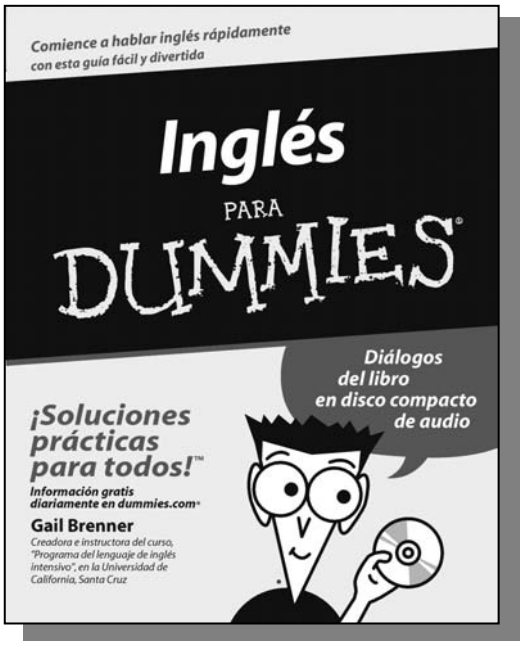


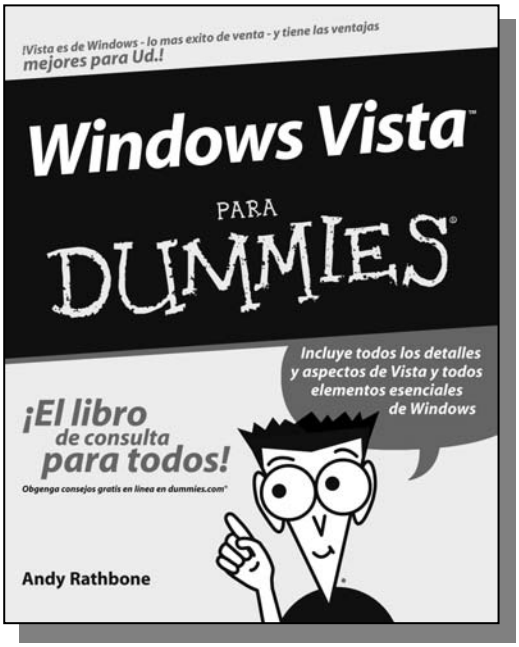


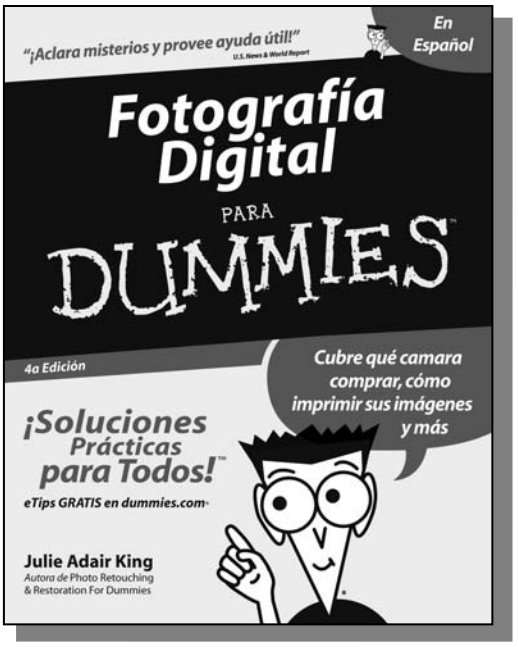





Guía útil para palabras y expresiones de uso cotidiano
Frases en Inglés
PARA
DUMMIES
¡El libro de consulta para todos!
Conozca los fundamentos del lenguaje de una manera fácil y práctica
Encuentre las palabras que necesita de manera rápida en las secciones Palabras para Recordar
Con las guías de pronunciación no tendrá problemas para que lo entiendan
Gail Brenner
Autora de uno de los libros más vendidos Inglés Para Dummies


Comience a hablar inglés rápidamente con esta guía fácil y divertida
Inglés
PARA
DUMMIES
Diálogos del libro en disco compacto de audio
¡Soluciones prácticas para todos!™
Información gratis diariamente en dummies.com
Gail Brenner
Creadora e instructora del curso, "Programa del lenguaje de inglés intensivo", en la Universidad de California, Santa Cruz


¡Vista es de Windows - lo mas exito de venta - y tiene las ventajas mejores para Ud.!
Windows Vista™
PARA
DUMMIES
Incluye todos los detalles y aspectos de Vista y todos elementos esenciales de Windows
¡El libro de consulta para todos!
Obtenga consejos gratis en linea en dummies.com
Andy Rathbone


"¡Aclara misterios y provee ayuda útil!"
U.S. News & World Report
En Español
Fotografía Digital
PARA
DUMMIES
4a Edición
Cubre qué camara comprar, cómo imprimir sus imágenes y más
¡Soluciones Prácticas para Todos!™
eTips GRATIS en dummies.com
Julie Adair King
Autora de Photo Retouching & Restoration For Dummies